

LATVIJAS UNIVERSITĀTE
EKONOMIKAS UN VADĪBAS FAKULTĀTE
Ekonomisko sistēmu vadības teorijas un metožu katedra

Sociālais kapitāls Latvijā

Social capital in Latvia

BAKALaura DARBS

Autors: Vadības zinību bakalaura studiju programmas
studiju virziena *Vides un uzņēmējdarbības vadīšanas*
4.kursa studente **Natalja Kornišova**
Studenta apliecības Nr.: nk08087

Darba vadītājs: lektors **Mārtiņš Danusēvičs**

Rīga 2012

ANOTĀCIJA

Gan Latvijā, gan pasaulē arvien lielāka uzmanība tiek pievērsta tāda jauna un līdz galam neizpētīta ekonomiskā resursa, kā sociālais kapitāls, potenciālam. Bakalaura darba mērķis ir izpētīt sociālā kapitāla veidošanas aspektus, sniedzot priekšlikumus sociālā kapitāla izmantošanas intensitātes paaugstināšanai Latvijā.

Darbs sastāv no trim nodaļām. Pirmajā un otrajā nodaļā tiek analizēti sociālā kapitāla teorētiskie aspekti un nozīme visos ekonomikas līmeņos. Trešā nodaļa ir veltīta sociālā kapitāla kvantificēšanai, kā arī tā salīdzināšanai ar citiem respondenta labklājību raksturojošiem rādītājiem.

Darbā ir 20 attēli, 9 tabulas, 6 formulas, 70 lappuses un 79 izmantotās literatūras avoti.

Atslēgas vārdi: sociālais kapitāls, sociālā kapitāla indikatori, uzticēšanās, Hī kvadrāta tests, korelācijas analīze.

ABSTRACT

Both: in Latvia and in Europe an increasing attention is given to the potential of the new fully unexplored economical resource – social capital. The aim of Bachelor thesis is to explore the aspects of creating social capital, and to propose ways, how to increase the intensity of using it in Latvia.

Thesis contains three chapters. The first and the second chapter describe theoretical aspects of social capital and its role in the growth at all levels of economics. The third chapter is devoted to the quantification of social capital in Latvia, as well as its comparison with other indicators characterizing citizen's well-being.

There are 20 pictures, 9 tables, 6 formulas, 70 pages and 79 literature sources, used in Thesis.

Key words: social capital, indicators of social capital, trust, chi-square test, correlation analysis.

SATURS

Ievads	5
1. Sociālā kapitāla teorētiskie aspekti	7
1.1. Sociālā kapitāla definīcija	7
1.2. Sociālā kapitāla klasifikācija	15
1.3. Sociālā kapitāla avoti	20
1.4. Ieguvumi no sociālā kapitāla	22
1.5. Sociālā kapitāla negatīvie aspekti	24
1.6. Sociālā kapitāla mijiedarbības ar citiem kapitāla veidiem analīze	26
2. Sociālais kapitāls makro, mezo un mikro līmenī, un tā ietekme uz iedzīvotāju labklājību ..	32
2.1. Nevalstisko organizāciju loma sociālā kapitāla veidošanā Latvijā	37
3. Sociālā kapitāla indikatoru analīze Latvijā.....	41
3.1. Rīgas iedzīvotāju sociālo kapitālu ietekmējošo faktoru analīze.....	41
3.2. Uzticēšanās koeficientu aprēķināšana.....	48
3.3. Uzticēšanās koeficientu izmaiņu analīze atkarībā no izglītības līmeņa.....	50
3.4. Sociālā kapitāla indikatoru un respondentu raksturojošo rādītāju korelācijas analīze ...	54
Secinājumi	61
Priekšlikumi.....	63
Izmantotās literatūras saraksts	65
Pielikumi	71

IEVADS

„Dabiskais kapitāls, fiziskais vai radītais kapitāls un cilvēkkapitāls parasti ir uzskatīts par to, kas veido nāciju bagātību un rada pamatu ekonomiskai izaugsmei un attīstībai. Tagad ir atzīts, ka šie trīs kapitāla veidi tikai daļēji nosaka ekonomiskās izaugsmes procesu, jo tie nepievērš uzmanību veidam, kā ekonomiskie dalībnieki mijiedarbojas un organizē sevi, lai panāktu izaugsmi un attīstību. Trūkstošais posms ir sociālais kapitāls” [51].

Pēdējā laikā termins sociālais kapitāls arvien plašāk tiek pielietots gan Latvijas politikas plānošanas dokumentos, gan sabiedrībā. Latvijā sociālo kapitālu pēta salīdzinoši nesen. Neskatoties uz to, ka zinātnieku starpā nav vienprātības par jēdziena būtību un izpratni, tomēr vairākums zinātnieku piekrīt, ka sociālais kapitāls ir nozīmīgs faktors, kas spēj gan pozitīvi, gan negatīvi ietekmēt ekonomikas izaugsmi mikro, mezo un makro līmeņos.

Darba mērķis ir izpētīt sociālā kapitāla veidošanas aspektus, tā nozīmi uzņēmuma un valsts ekonomiskajā izaugsme, sniedzot priekšlikumus sociālā kapitāla veidošanas un izmantošanas intensitātes paaugstināšanai Latvijā.

Bakalaura darba mērķa sasniegšanai tika izvirzīti sekojoši **darba uzdevumi**:

1. Vispusīgi izskatīt sociālā kapitāla teorētiskos aspektus ar mērķi gūt pēc iespējas pilnīgāku priekšstatu par šī jēdziena būtību, izpausmēm un veidošanas mehānismiem;
2. Izpētīt ieguvumus, kurus sniedz sociālais kapitāls un pamatot vai apstrīdēt tā ekonomisko vērtību un nepieciešamību;
3. Noteikt sociālā kapitāla negatīvās puses, salīdzināt tās ar tā pozitīvo ietekmi un izdarīt secinājumus par sociālā kapitāla, kā ekonomiskā resursa, raksturu;
4. Salīdzinot sociālo kapitālu ar citiem kapitāla veidiem, izdarīt secinājumu par sociālā kapitāla vietu ekonomisko resursu hierarhijā;
5. Raksturot sociālo kapitālu mikro, mezo un makroekonomikas līmenī, izdarot secinājumus par ekonomiskā resursa lomu katra līmeņa dalībnieku labklājības veicināšanā;
6. Veikt pētījumu Latvijas galvaspilsētas iedzīvotāju vidū un, balstoties uz pētījuma rezultātiem, aprēķināt sociālā kapitāla noteikšanai vajadzīgos indikatorus;
7. Salīdzināt sociālā kapitāla indikatorus ar respondentu raksturojošajiem rādītājiem un izdarīt secinājumu par to savstarpējām sakarībām;
8. Izdarīt secinājumus par sociālā kapitāla līmeni Latvijā kopumā;

9. Sniegt priekšlikumus uzņēmumiem un valsts iestādēm sociālā kapitāla veidošanas un izmantošanas intensitātes paaugstināšanai.

Minēto uzdevumu veikšanai darba autore izmanto informācijas analīzes kvalitatīvas un kvantitatīvas **metodes**. Kopumā darbā ir izmantotas 3 pētījuma metodes:

1. Literatūras referatīvā analīze (pieejamās literatūras analīze, objektīvo datu fiksēšana);
2. Hī kvadrāta (*Chi-Square*) tests divu pazīmju savstarpējās saistības aprēķināšanai;
3. Korelācijas analīze sociālā kapitāla indikatoru un respondentu raksturojošo rādītāju savstarpējo sakarību analīzei;
4. Informācijas variācijas rindu un grafiskā analīze.

Tā kā darba apjoms neļauj izanalizēt visus sociālā kapitāla veidošanās aspektus Latvijā, **galvenā uzmanība** darbā tika pievērsta sociālā kapitāla veidošanai nodarbināto iedzīvotāju vidū, analizējot respondenta darba vietā esošo un ar to saistīto faktoru ietekmi uz sociālā kapitāla veidošanos. Tā kā pētāmajiem rādītājiem nepiemīt sezonālā raksturs, kā arī neeksistē kādi citi ierobežojumi šī parādības izpēti laika izvēlei, pētījums tika veikts atbilstoši bakalaura darba izstrādes kalendārajam plānam – 2012.gada aprīlī.

Faktoloģiskā materiāla iegūšanai tika izmantoti Latvijas Republikas oficiālie statistiskās informācijas avoti: Centrālās statistikas Pārvaldes mājas lapa [60], kā arī Latvijas Uzņēmumu reģistra oficiālā statistikas datu bāze [67]. Tāpat, sociālā kapitāla raksturošanai makroekonomiskajā līmenī tika izmantoti dati no Nodarbinātības Valsts aģentūras pētījumiem [68] un sociālo pētījumu dati no TNS Latvia [69], kas vadošā ir tirgus, sociālo un mediju pētījumu aģentūra Latvijā

Darba pirmajā nodaļā paredzēts raksturot sociālā kapitāla būtību un raksturīgākās iezīmes, kā arī analizējot dažādu pētnieku piedāvātās sociālā kapitāla definīcijas, izvēlēties Latvijas situācijai un darba mērķa sasniegšanai atbilstošāko definīciju. Tāpat pirmajā nodaļā darba autore salīdzināja sociālā kapitāla pozitīvās un negatīvās iezīmes, kā arī veica sociālā kapitāla salīdzinājumu ar cietiem kapitāla veidiem (finanšu, intelektuālo, fizisko un cilvēkkapitālu). Otrajā nodaļā autore apskatīs sociālā kapitāla veidošanās iezīmes un nozīmi visos ekonomikas līmeņos – mikro, mezo un makro. Trešā nodaļa tika veltīta sociālā kapitāla izpētei mezo līmenī – uzņēmuma līmenī un mikro līmenī – indivīda līmenī.

1. SOCIĀLĀ KAPITĀLA TEORĒTISKIE ASPEKTI

Sociālā kapitāla izpētei pievērsušies vairāki pasaules valstu pētnieki, ekonomisti, sociologi un filozofi: L. Hanifan (1920); J. Jakobs (1961); M. Granovetter (1982); P. Bourdieu (1986); R. Putnam (1993, 1995, 2001); R. Inglehart (1997); S. Knack (2001); M. Woolcock (2001); E. Castle (2002); J. Coleman (2000); Fr. Fukuyama (2002); B. Pizza-Georgi (2002); A. Portes (1998) un citi.

Latvijā sociālo kapitālu sāka pētīt salīdzinoši nesen, tāpēc publikāciju un pētījumu par sociālo kapitālu nav daudz. 2002. gadā Latvijas Lauksaimniecības Universitātē notika starptautiskā zinātniskā konference „Sociālais kapitāls”, kurā aktualizēja zinātnieku pētījumus šajā sfērā. Latvijā vairāki autori ir ieskicējuši sociālā kapitāla lomu sabiedrības procesos (S. Ancāns (2002); E. Igaune (2006, 2007, 2008, 2009, 2010); J. Leikučs (2008); M. Pelše (2007); V. Striķis (2004.-2008.); Ē. Šumilo (2002, 2006.-2008.); E. Zandere (2005) un citi)

Latvijas Universitātē sociālā kapitāla izpēte tika veikta divu zinātnisko projektu ietvaros: LZP projekts „Latvija Eiropas Savienībā: ekonomikas un kultūras mijiedarbība zināšanu sabiedrības veidošanā”, apakšprojekts „Sociālā kapitāla teorētiskie un praktiskie aspekti un tā loma zināšanu sabiedrības veidošanā”, Nr. 060041.2.1. – 2006.-2008. gg., - vadītāja – Ē. Šumilo; LU zinātniskais projekts Nr. 2006/Y2/22AP44-070 "Sociālais un cilvēkkapitāls kā Latvijas konkurētspēju veicinošs faktors pārejas posmā uz zināšanu ekonomiku Lisabonas stratēģijas kontekstā", 2006.-2007. - projekta vadītāja - Ē. Šumilo [65].

1.1. Sociālā kapitāla definīcija

„Sociālais kapitāls ir jēdziens, kas sastāv no vairākām sastāvdaļām, un gandrīz ikviens zinātnieks pētījumos ir definējis to nedaudz savādāk” [41, 151.lpp]. Par sociālā kapitāla teorijas dibinātāju tiek uzskatīts franču zinātnieks Pjērs Burdjē (*Pierre Bourdieu*), kurš savos darbos paplašināja kapitāla ideju ar tādām kategorijām, ka kultūras kapitāls, simboliskais kapitāls un sociālais kapitāls. Katrs indivīds, pēc Burdjē viedokļa, ieņem noteiktu vietu daudzdimensionālajā *sociālajā telpā*, un var tikt raksturots ne tikai ar piederību noteiktam sociālam slānim, bet arī ar visiem kapitāla veidiem, ar kuriem viņš vai viņa spēj artikulēt caur sociālām attiecībām. Burdjē sociālo kapitālu raksturo kā „esošo un potenciālo resursu kopumu, kas saistīts ar stiprām saitēm un balstās uz savstarpēju pazīšanu un atzīšanu” [44]. Definējot sociālo kapitālu šādi, Burdjē

parāda to no funkcionālā viedokļa. Kā kaut ko būtisku ekonomiskā kapitāla un sociālā statusa veidošanai un nozīmīgu indivīda sociālās līdzdalības nodrošināšanai nākotnē. Pēc vairāku vēlāku pētnieku domām, Burdjē sociālā kapitāla teorija ir viena no izsmalcinātākajām un precīzākajām [21, p.4]. Pats Portē uzsver sociālā kapitāla ekonomisko raksturu, skaidrojot jēdzienu kā „spēlētāju spēju nodrošināt sev labumu, piedaloties sabiedriskos tīklos un citās sociālās struktūrās” [21].

Latvijas Universitātes Ekonomikas un vadības fakultātes zinātnieki savā rakstā „Sociālā kapitāla koncepcija, īpatnības un ietekme uz ekonomisko izaugsmi” [41, 152.lpp] pievērš uzmanību sociālā kapitāla negatīvām pusēm, piedāvājot sekojošu definīciju – „personu spēja aktivizēt dažādu resursu pielietojumu, veidojot sociālo kontaktu tīklus, kas var gan labvēlīgi, gan arī nelabvēlīgi ietekmēt ekonomisko attīstību konkrētajā sabiedrībā” [41, 152.lpp]. Pēc zinātnieku domām, šī definīcija uzsver indivīda priekšrocības (izdevību sakopot un aktivizēt potenciālos resursus), kas balstās uz tā spējas piedalīties un veidot izdevīgus sociālos kontaktus. Visas sociālā kapitāla definīcijas autores piedāvā iedalīt trīs lielās grupās pēc tajās ietverta sociālā kapitāla analīzes līmeņa:

- apskatot šo jēdzienu kā sabiedrisko labumu (*public good*), pamatojoties uz apgalvojumu, ka sociālais kapitāls ir resurss, kura mobilizēšana uzlabo sabiedrības labklājību, atvieglo biznesa darījumus un sekmē ekonomisko izaugsmi;
- uzskatot sociālo kapitālu par privāto labumu (*private good*), formulējot šo parādību, kā individuālo ieguldījumu sabiedriskajās attiecībās, kas atvieglo indivīdu darījumus un spēj uzlabot to dzīves līmeni un kvalitāti, bet ne obligāti pozitīvi ietekmē sabiedrības attīstību kopumā;
- apvienojot abas augstāk minētās pieejas, uzskatot, ka sociālais kapitāls ir gan sabiedriskais, gan personiskais labums.

1.2. tabulā ir sniegts raksta autoru piedāvātais un darba autores papildinātais nozīmīgāko pētnieku sociālā kapitāla definīciju apkopojums, atbilstoši attiecīgajam analīzes līmenim.

Gan Burdjē, gan Portē, gan Latvijas Universitātes zinātnieki skaidro sociālo kapitālu kā divu elementu kopumu, kas iekļauj sevī sociālās attiecības, kas savukārt ļauj indivīdiem piekļūt resursiem, kuri savādāk viņiem nebūtu pieejami, un šo resursu daudzumu un kvalitāti. Tā pati ideja tiek pamatota cita ievērojama sociālā kapitāla pētnieka, Dž. Kolmana, darbos. Viņš, balstoties uz iepriekšējo pētnieku atzinumiem, skaidro sociālo kapitālu pēc tā funkcijas: „... objektu daudzveidība ar diviem apvienojošiem elementiem: tie visi sastāv no kāda veida

sociālajām struktūrām un atvieglo noteiktu spēlētāju darbību – vai nu personu, vai arī korporatīvo spēlētāju – šīs struktūras iekšienē” [33, p.302]. Tajā pat laikā Kolmans uzsver atšķirību starp sociālo kapitālu un privātiem resursiem, kad runā par sociālo kapitālu kā par publisko labumu vai precī (*good*), proti, ka tas veido „sociālās struktūras, kurā persona ir iesaistīta, īpašību” un kā „sociālais kapitāls nav privāts īpašums kādai personai, kura no tā kaut ko iegūst” [33, p.302]. „Kolmana skatījumā tieši darbība grupā (un starp grupām) ir tā, kas veido sociālo kapitālu” [56, 16.lpp]. Tāpat Kolmans izceļ tuvības un sapratnes nepieciešamību starp konkrētās sociālās sistēmas locekļiem, kas balstās uz kopējām normām un savstarpējo uzticēšanos [33, p.302].

Sociālā kapitāla tīklu sabiedrisko vērtību savos pētījumos iezīmē Hārvardas Universitātes profesors un amerikāņu politologs Roberts Patnams (*Robert Putnam*). Viņa un viņa kolēģu izveidotā definīcija skan sekojoši: „Sociālais kapitāls attiecas uz sociālo organizāciju iezīmēm, tādām kā uzticēšanās, normas un sadarbības tīkli, kas var uzlabot produktivitāti, atvieglojot saskaņotu darbību” [24, p.167]. Pēc darba autores domām, dotajā definīcijā nepārprotami tiek izcelts sociālā kapitāla sabiedriskais, nevis individuālais raksturs. Tāpat autori uzsver, ka sociālais kapitāls balstās uz cilvēku savstarpējām attiecībām, kas sakņojas pilsoniskās sabiedrības tīklos, sekmējot uzticību valsts pārstāvētajām institūcijām [23], kas, pēc LU zinātnieku domām, veicina šo institūciju efektīvu darbību [41, 154.lpp]. Sociālā kapitāla sabiedrisko raksturu parāda arī Pasaules Bankas pētnieku formulētā sociālā kapitāla definīcija: „... institūti, attiecības un normas, kas kvalitatīvi un kvantitatīvi veido attiecības sabiedrībā” [75]. Kā norāda zinātnieki, pēc pieņēmuma, ka sociālais kapitāls ir tikai un vienīgi sabiedriskais labums, un to nav iespējams analizēt indivīdu līmenī, var izdarīt vienīgo secinājumu, ka ir sabiedrības, kurās vispār nav sociālā kapitāla [41]. Bakalaura darba autore piekrīt raksta autorēm, ka šāda situācija nav iespējama vai ir ļoti reti sastopama. Pēdējā laikā sociālā kapitāla pētnieku rindās parādās arvien lielāka vienprātība par to, ka šī parādība attiecas uz indivīdu spējām gūt labumu, pamatojoties uz savu iesaistīšanos īpašās sociālā struktūrās, kurās dominē savstarpējā uzticēšanās un vienotas normas un vērtības [21, 32, 47, 42]. Šāda uztvere pamato sociālā kapitāla izpēti objektu individuālajā līmenī, un ļauj apgalvot, ka tas pastāv jebkurā sabiedrībā ar formāliem un neformāliem sadarbības tīkliem [41, 154.lpp]. A. Portes [21] definē sociālo kapitālu kā “*dalībnieku spēju sarūpēt sev kādas vērtības (goods), izmantojot sociālos tīklus vai sociālo struktūru*”. Viņš tāpat uzsver, ka sociālais kapitāls ir indivīdu spēja pārvaldīt retos resursus, pateicoties savai līdzdalībai dažādās sociālās struktūrās un sociālos tīklos. Turklāt, pēc zinātnieka

atziņām, šī spēja nav pašā individuā, bet gan indivīda attiecībās ar pārējiem. Tādējādi Portē secina, ka sociālais kapitāls ir saikņu rezultāts starp indivīdiem [21].

Sociālā kapitāla analīzi individuālajā līmenī apraksta N.Lina piedāvātā koncepcija. Zinātnieks šajā jēdzienā izdala trīs sastāvdaļas: (1) resursus, kas rodas sociālā struktūrā, (2) šo sociālo resursu pieejamību indivīdiem – sociālās struktūras dalībniekiem; un (3) to izmantošanu vai mobilizēšanu indivīdu mērķtiecīgā darbībā. Tādā veidā Lina teorētiskais sociālā kapitāla modelis ietver trīs blokus (skat. 1.1.attēlu): pirmais bloks iezīmē indivīda pozīciju un sociālās struktūras faktorus, kas veicina vai kavē ieguldījumus sociālajā kapitālā; otrais bloks apskata sociālā kapitāla elementus; savukārt trešais – iespējamo atdevi no sociālā kapitāla [18, p.30]. Turklāt Lins izvirza pieņēmumu, ka sociālā kapitāla mobilizēšana var izpausties divās rīcību kategorijās: instrumentālajā un ekspresīvajā (skat.1.1.tabulu).

1.1.tabula

Sociālā kapitāla mobilizēšanas ekspresīvās un instrumentālās rīcības salīdzinājums

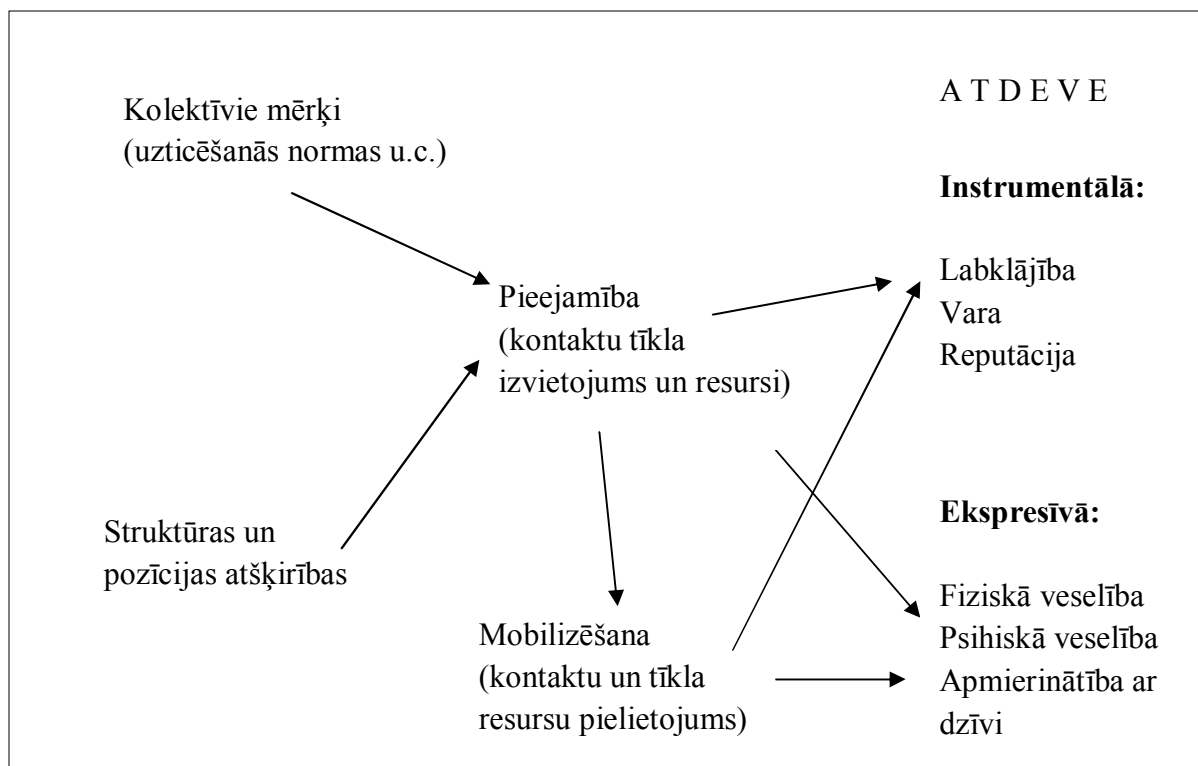
Rīcība	Mērķis	Ieguvumi
Instrumentālā (aktīvā)	Iegūt darbu, paaugstināt materiālo un sociālo stāvokli	Finansiālās labklājības paaugstināšana, karjeras izaugsme, reputācija
Ekspresīvā (pasīvā)	Noturēties darba vietā; saglabāt esošo ienākumu līmeni;	Psihiskā un fiziskā veselība, apmierinātība ar dzīvi (ģimeni, darbu, kaimiņiem)

Avots:Lin N. Building a Network Theory of Social Capital. Connections INSNA. Vol.22, No.1, 1999.,p.30 [18]

Bakalaura darba autore piedāvā rīcības kategorijas nosacīti nosaukt par aktīvo un pasīvo. Instrumentālās (aktīvās) rīcības mērķis ir iegūt resursus, kas nav tieši vērsti uz indivīdu (piemēram, iegūt darbu, paaugstināt sociālo un materiālo stāvokli). Savukārt ekspresīvā (pasīvā) rīcība ir vērstā uz to, lai uzturētu jau esošo resursu krājumu un aizsargāties pret iespējamām to zaudējumiem. Šādas rīcības rezultāts ir, piemēram, personīgā atbalsta saņemšana, viedokļu apmaiņa. Instrumentālajai rīcībai, zinātnieka redzējumā, ir ekonomiski (finansiālā labklājība), politiski (indivīda izmaiņas hierarhiskajā pozīcijā, varas paaugstināšana) un sociāli (statuss, reputācija, viedokļi par indivīdu sociālo struktūru tīklā) ieguvumi. Savukārt ekspresīvā rīcība var izpausties kā fiziskā un psihiskā veselība, un kā apmierinātība ar dzīvi (ģimeni, darbu vai kaimiņiem). Lai gan instrumentālajai un ekspresīvajai rīcībai sagaida atšķirīgus rezultātus, tie var

arī viens otru ietekmēt, piemēram, fiziskā veselība sniedz iespēju izturēt darba slodzi, lai sasniegtu politisko, ekonomisko un sociālo statusu [18].

Lina sociālā kapitāla modelis ir parādīts 1.1. attēlā.



1.1.att. Sociālā kapitāla modelis

Avots:Lin N. Building a Network Theory of Social Capital. Connections INSNA. Vol.22, No.1, 1999. pp..28-51 [18]

Rezumējot augstāk aprakstītās ievērojamāko pētnieku sociālā kapitāla koncepcijas, darba autore piekrīt Filda [34] atziņai, ka galvenās atšķirības viņu izstrādāto teoriju uztverē ir sekojošas: saskaņa ar Burdjē, sociālais kapitāls ir augstāka sabiedrības slāņa privilēģija – to izmanto, lai uzturētu varu, un tā ir saistīta ar nevienlīdzīgu resursu sadali sabiedrībā. Kolmana skaidrojuma pamatā ir racionālās izvēles teorija, savukārt Patnams ir attīstījis pilsoniskās aktivitātes un biedrību idejas kā personu sociālās integrācijas un labklājības pamatu.

Kā jau tika minēts iepriekš, Latvijā sociālo kapitālu tikai sāk iepazīt, gan zinātnieki, gan arī Valsts politikas veidotāji. Arvien biežāk Latvijas politikas plānošanas dokumentos var ieraudzīt vārdu savienojumu „sociālais kapitāls”. Tā, piemēram, Latvijas Ilgtspējīgas attīstības stratēģijas līdz 2030.gadam 1.redakcijas [62] kodols ir dažādu kapitālu, t.sk. sociālā kapitāla produktivitātes kāpināšana. Tajā pašā dokumentā ir sniegta sociālā kapitāla definīcija: „... starp sabiedrības locekļiem pastāvošās neformālās sociālās saites un tīklojumi. Sociālo kapitālu raksturo ne tikai

sociālo saišu un tīklojumu esamība vai neesamība, bet arī savstarpējās uzticības līmenis, sadarbības kvalitāte un abpusējība.” Tādā veidā Latvijas Ilgtspējīgas attīstības politikas autori pieturās pie Patnama pieejas sociālā kapitāla izpratnē, liekot uzsvāru uz sociālā kapitāla lomu resursu pieejamības nodrošināšanā. Tāpat vienā no ANO Latvija regulāriem ziņojumiem „Pārskats par tautas attīstību Latvijā” sadaļā „Sabiedriskie tīkli kā drošumspējas faktors” sociālais kapitāls tiek definēts, kā „būtiskas priekšrocības, ko indivīdam, ģimenei vai grupai dod labāki kontakti” [1, 84.lpp]. ANO pārskatā tiek iztirzāta viena no sociālā kapitāla iezīmēm – sabiedriskie tīkli un to veidošanās Latvijas sabiedrībā. Lai gan, pēc Latvijas Universitātes zinātnieku viedokļa, dokumentā nav pilnībā apskatīts sociālā kapitāla jēdziens, tomēr pārskats ir viens no retajiem oficiālajiem, publiski pieejamajiem izdevumiem latviešu valodā, kas skar sociālā kapitāla veidošanas problēmas Latvijā [41].

1.2.tabula

Sociālā kapitāla definīciju grupējums pēc analīzes līmeņa

Analīzes līmenis	Autors	Definīcija
Individuālais līmenis	R.Barts (<i>R. Burt</i>)	Draugi, kolēģi un vispārīgāki kontakti, kas sniedz iespēju izmantot finanšu un cilvēkkapitālu [32].
	V.Beikers (<i>W.Baker</i>)	Resurss, ko iegūst no specifiskām sociālām struktūrām un lieto spēlētāju interesēs; to rada spēlētāju savstarpējo attiecību izmaiņas [5].
	Boksmans, De Graijs, Flaps (<i>Boxman, De Graai, Flap</i>)	Cilvēku skaits, no kuriem var sagaidīt atbalsta sniegšanu un šo cilvēku rīcībā esošie resursi [8].
	D.Nouks (<i>D.Knoke</i>)	Process, kurā sociālie spēlētāji rada un mobilizē savu sabiedrisko tīklu sakarus, lai piekļūtu citu sociālo spēlētāju resursiem [45].
	A.Portē (<i>A. Portes</i>)	Spēlētāju spēja nodrošināt sev labumu, piedaloties sabiedriskos tīklos un citās sociālās struktūrās [21]
K.Pennars (<i>K.Pennar</i>)	Sociālo attiecību tīkls, kas ietekmē indivīda uzvedību un tādējādi arī ekonomisko izaugsmi [20]	

	N.Līns (<i>N.Lin</i>)	Sociālās struktūras iestiprinātie resursi, kas tiek sasniegti un/vai mobilizēti mērķtiecīgā darbībā [18].
Sabiedrības līmenis	Dž. Kolmans (<i>J. Coleman</i>)	Objektu daudzveidība ar diviem apvienojošiem elementiem: tie visi sastāv no kāda veida sociālām struktūrām un atvieglo noteiktu spēlētāju (personu) vai arī korporatīvo spēlētāju darbību struktūras iekšienē [33].
	Dž.Brehms, V.Rahms (<i>J. Brehm, W. Rahn</i>)	Sadarbības attiecību tīkls starp pilsoņiem, kas atvieglo kolektīvās rīcības problēmu rezolūciju [9].
	R.Patnams (<i>R.Putnam</i>)	Sociālais kapitāls attiecas uz tādām sociālo organizāciju iezīmēm, kā uzticēšanās, normas un sadarbības tīkli, kas atvieglo saskaņotu darbību un uzlabo sabiedrības produktivitāti [40].
	K.Tomass (<i>C.Thomas</i>)	Brīvprātīgi līdzekļi un procesi, kas tiek attīstīti pilsoniskajā sabiedrībā un veicina kolektīvo attīstību [29].
	M.Šifs (<i>M. Schiff</i>)	Sociālās struktūras elementu kopums, kas ietekmē attiecības starp cilvēkiem un ir ražošanas un/ vai izmantošanas funkcijas pamats var arguments [26].
	F.Fukujama (<i>F.Fukuyama</i>)	Cilvēku spēja kopā strādāt grupās un organizācijās, lai sasniegtu kopīgus mērķus [35]; Neformālo vērtību un normu pastāvēšana starp grupas dalībniekiem, kas pieļauj sadarbību starp viņiem [12].

Apvieno individuālo un sabiedrības līmeņa pieeju	A.Portē, Dž. Sensenbrennerre (<i>A.Portes</i> <i>J.Sensenbrenner</i>)	Tās gaidas attiecībā uz kolektīvo rīcību, kas ietekmē ekonomiskos mērķus un to dalībnieku mērķu meklēšanas uzvedību, pat ja tās nav orientētas uz ekonomikas jomu [22].
	P.Burdjē (<i>P.Bourdieu</i>)	Esošo un potenciālo resursu kopums, kas saistīts ar stiprām saitēm un balstās uz savstarpēju pazīšanos un atzīšanu; Ir veidots no sociālām saistībām (sakariem), kas noteiktos apstākļos ir konvertējami ekonomiskajā kapitālā [44].
	G.Lorijs (<i>G.Loury</i>)	Dabiski radušās sociālās starppersonu attiecības, kas veicina vai atvieglo darba tirgū pieprasīto prasmju un iemaņu iegūšanu [19].
	J.Nepīts, S.Gošals (<i>J. Naphaiet,</i> <i>S. Ghoshal</i>)	Reālo un potenciālo resursu summa, kas ir iestiprināti, pieejami un iegūstami indivīdu vai sociālo vienību attiecību sabiedriskos tīklos. Sociālais kapitāls tādējādi ietver gan sabiedriskos tīklus, gan resursus, ko var mobilizēt ar šo tīklu palīdzību [47].

Avots: Autores papildinātā tabula pēc [41]

Neskatoties uz to, ka visas definīcijas ir līdzīgas pēc būtības, katra no tām pauž kādu ievērojamu niansi. Svarīgāka no tām ir definīciju autoru fokusēšanās uz dažādām lietām: sociālā kapitāla institūcijām, avotiem vai efektiem. Otrkārt, līdzīgi, kā sociālā kapitāla koncepcijas, definīcijas atšķiras atkarībā no tā, (1) vai tās fokusējas uz attiecībām, kuras uztur viens dalībnieks ar pārējiem dalībniekiem; (2) vai tiek iezīmēta attiecību struktūra starp dalībniekiem kolektīva ietvaros; (3) vai arī tiek apskatīti abi šie saikņu tipi [42]. Tomēr kopīgais visiem skaidrojumiem ir tas, ka tie visi iezīmē tādu parādību, kā sociālās attiecības, kas nes produktīvo labumu.

Latvijas Lauksaimniecības universitātes profesore Modrīte Pelše savā promocijas darbā „Sociālā kapitāla attīstības iespējas Zemgalē” [57] piedāvā savu sociālā kapitāla definīciju: „**sociālais kapitāls ir ieguvumi no savstarpējām attiecībām, kas veidojas sociālo struktūru**

tīklojumā un kas ietekmē indivīda rīcību.” Pēc profesores viedokļa, ja tīklošanās rezultātā ir radusies iespēja:

- paaugstināt produktivitāti, peļņu;
- iegūt jaunus darījumu partnerus;
- iegūt svarīgu informāciju;
- attīstīt kooperāciju un kohēziju;
- gūt drošības sajūtu, pašāvēību u.c.,

tad šos ieguvumus var pieskaitīt arī pie sociālā kapitāla sniegtajiem rezultātiem. Darba autore piekrīt definīcijas autores viedoklim, ka dotais skaidrojums ir daudz piemērotāks ekonomiskiem pētījumiem, jo ekonomikas teorijas centrā ir tieši cilvēka saimnieciskā darbība un motivācija. Izskatot pēc iespējas vairākas sociālā kapitāla definīcijas, darba autore nolēma izmantot Peļšes definīciju bakalaura darba praktiskajā pētniecības daļā, pētot Latvijas nodarbināto iedzīvotāju sociālo kapitālu.

Kopumā pēc sociālā kapitāla koncepciju un definīciju analīzes, darba autore izdarīja sekojošus secinājumus:

1. sociālais kapitāls ir ļoti maz izpētīts gan pasaulē, gan Latvijā, tomēr, laika gaitā interese par šo jēdzienu pieaug gan no zinātnieku, gan no valsts pārvaldes institūciju puses;
2. vispārpieņemtā sociālā kapitāla definīcija neeksistē, kas no vienas puses, apgrūtina jēdziena izpēti, bet no otrās puses, dod pētniekam brīvību jēdziena traktējumā, ļaujot izvēlēties piemērotāko definīciju pētījumu veikšanai (kas arī tika izdarīts dotajā darbā);
3. sociālais kapitāls rodas nevis pašam indivīdam, bet gan viņa attiecībās ar citiem indivīdiem vai institūcijām;
4. visu sociālā kapitāla definīciju pamatā ir izpratne par sociāliem tīkliem, kas nes individuālo, sabiedrisko vai jaukto labumu.

Turpinot sociālā kapitāla izpēti, darba autore grasās dziļāk apskatīt jēdzienu, analizējot dažādu pētnieku pieejas sociālā kapitāla klasificēšanā.

1.2. Sociālā kapitāla klasifikācija

Vairāki pētnieki piekrīt, ka sociālā kapitāla koncepcija vēl joprojām ir attīstības fāzē un tā nozīme krasi atšķiras dažādu cilvēku skatījumā, kas bieži vien noved pie maldīgiem secinājumiem, kas savukārt tiek pārpilnībā attēloti arī zinātniskajā literatūrā [15]. Tā kā nepastāv

vienotās sociālā kapitāla koncepcijas, ko pierāda arī iepriekšējā apakšnodaļā uzskaitītas dažviet pretrunīgas definīcijās, sociālā kapitāla klasifikācijas iespējas katrs zinātnieks arī redz dažādi Šajā apakšnodaļā darba autore apskatīs piedāvātos sociālā kapitāla iedalījumus pēc tā struktūras un sastāva.

Pasaules Banka [75] sociālo kapitālu aplūko no diviem skatupunktiem – kā horizontālo un kā horizontālo un vertikālo apvienību kopumu. Horizontālās apvienības starp cilvēkiem sastāv no sociālajiem tīkliem un attiecīgajām normām, kas ietekmē sabiedrības labklājību, spēj paaugstināt produktivitāti un samazināt izmaksas uzņēmējdarbībā. R.Patnams savā grāmatā „Spēlējot boulingu vienatnē” (*„Bowling alone”*) [23,40] norāda, ka sociālā kapitāla veidošanai svarīgāki ir horizontālie tīkli; savukārt vertikālie - kas ir pamatoti uz hierarhijas struktūru, var likt šķēršļus sociālā kapitāla veidošanas procesam. Sociālais zinātnieks Maikls Vulkoks, kopā ar Pasaules Banku [75], balstoties uz Roberta Patnama sniegtajām atziņām grāmatā „Bowling Alone” [40], iedala sociālo kapitālu trīs tipos:

- **sasaistošais sociālais kapitāls** (*bonding social capital*), kas nosaka saites starp cilvēkiem līdzīgās situācijās, tādās, ka tuvākā radniecība, tuvi draugi un kaimiņi;
- **savienojošais sociālais kapitāls** (*bridging social capital*), kas ietver vairāk attālinātas saites, piemēram, kādreizējos draugus un bijušos kolēģus.
- **saistošais sociālais kapitāls** (*linking social capital*), kas nozīmē vēršanos pie atšķirīgiem cilvēkiem atšķirīgās situācijās, piemēram, tiem, kas atrodas pilnībā ārpus kopienas, tādā veidā sniedzot kopienas dalībniekiem iespēju piesaistīt plašākus resursus nekā kopienai bija pieejami līdz šim.

Krievu zinātnieks Poļiščuks [55] sasaistošo sociālo kapitālu nosauc par „slēgto sociālo kapitālu”, jo tas, pēc viņa domām, tiek balstīts uz slēgto morāli. Tas nozīmē, ka cilvēkiem ir dažāda attieksme pret tuviem un svešiem cilvēkiem. Turpretī, savienojošais sociālais kapitāls, kuru zinātnieks nosauc par „atvērto”, rada pamatus plašu sabiedrisko koalīciju veidošanai, kurus literatūrā sauc par „Patnama grupām” (*Putnam-type group*) [54]. Tāda sociāla kapitāla pastāvēšanai ir nepieciešama uzticība ne tikai ģimenes locekļiem un draugiem, bet arī sabiedrībai un cilvēkiem kopumā.

Saskaņā ar Linu [18], sasaistošais un savienojošais sociālā kapitāla veidi ir iedarbīgi dažādās situācijās. Proti, blīvo sadarbības tīklu (kas ir raksturīgi sasaistošām sociālām kapitālam) salīdzinošā priekšrocība ir esošo resursu saglabāšana. Turpretī savienojošais sociālais kapitāls ir vairāk piemērots jaunu resursu meklējumiem un ieguvei, piemēram, darba meklējumos, jaunas

informācijas lietošanai [32] un radošo ideju ģenerēšanai [47]. M.Hansens [37] ir pierādījis, ka savienošais sociālais kapitāls paātrina un atvieglo zināšanu ieguvu un apmaiņu starp organizācijām un to apakšvienībās, taču tas var arī traucēt informācijas nodošanu, sevišķi, ja informācija nav kodificēta.

Pēc Pasaules Bankas [75] pētnieku sniegtajām atziņām sociālo kapitālu var iedalīt piecās galvenās dimensijās:

- **grupas un tīkli;**
- **uzticēšanās un solidaritāte;**
- **kolektīvā darbība un kooperācija;**
- **sociālā kohēzija un iekļaušana;**
- **Informācija un komunikācija.**

Apakšnodaļas turpinājumā autore sīkāk apskatīs katru no tām.

Grupas un tīkli, Pasaules Bankas pētnieku izpratnē ir indivīdu pulcēšanās, kas veicina un aizsargā personiskās attiecības, kas sekmē labklājības pieaugumu. Pēc zinātnieku domām organizācijas atbalsts un tīkla aktivitātes ir noteicošie faktori piesaistot un sasaistot sociālo kapitālu [75].

Savstarpējās uzvedības elementi, kas veicina stiprāku kohēziju un stabilāku kolektīvo darbību pētnieku izpratnē ir **uzticēšanās un solidaritāte**. Šie neformāli un subjektīvie interpersonālās uzvedības elementi veido cilvēku domas un attieksmes par mijiedarbību ar pārējiem [75].

Autori Darlaufs un Feshamps galvenokārt ar uzticēšanos starp sabiedrības locekļiem saista sociālā kapitāla esamību dotajā sabiedrībā. Analizējot sociālo kapitālu attīstības valstīs, zinātnieki piedāvāja koncepciju par divu veidu uzticēšanos: **vispārināta uzticēšanās** (*generalized trust*) un **personificēta uzticēšanās** (*personalized trust*) [50]. Galvenā atšķirība starp piedāvātajām uzticēšanas formām, pēc pašu zinātnieku viedokļa, ir tāda, ka personificētas uzticēšanās veidošana prasa ilgu laiku un piepūli, tikmēr vispārināta uzticēšanās ir momentāna. Savstarpējā uzticēšanās ļauj veikt ekonomiskos darījumus efektīvāk, jo palīdz samazināt darījumu izmaksas (laika, materiālās un emocionālās). Tomēr vispārināta uzticēšanās visos gadījumos ir efektīvāka par personificēto uzticēšanos, jo tā tiek nodibināta ātrāk un lētāk. Turklāt vispārinātā uzticēšanās attiecas uz kolektīvo koncepcijas analīzes līmeni, bet personificētā – uz individuālo [50].

Līdzīgu uzticēšanās iedalījumu divās formās piedāvā Čehijas Republikas Zinātņu akadēmijas pētnieki P.Metjū (*P.Mateju*) un A.Vitaskova [46]. Zinātnieki ir pierādījuši, ka ir divas

atšķirīgas jēdziena dimensijas, kuras ir nepieciešams izmantot sociālā kapitāla analīzei. Viena no tām ir saistīta ar vispārējo uzticēšanos nepazīstamiem spēlētājiem un arī oficiālajām institūcijām (nav balstīta uz savstarpējām attiecībām un sociāliem tīkliem), savukārt otrā dimensija ir personas iesaistīšanās tīklos, lai gūtu savstarpēju labumu (gluži, kā personificētās uzticēšanās gadījumā). Tāpat pētnieki ir pierādījuši to, ka vispārīgā uzticēšanās nav saistīta ar indivīda izglītības līmeni, sociāli-ekonomisko statusu, prestižu un sociālo klasi: vispārīgā uzticēšanās ir vienmērīgi sadalīta starp visiem, dažādām sociālajām grupām piederošiem sabiedrības locekļiem. Turpretī personas iesaistīšanās tīklos, lai gūtu savstarpēju labumu, ir atkarīga no augstākminētiem rādītājiem. Bakalaura darba ietvaros tiks veikta Rīgas iedzīvotāju vecumā no 18 līdz 35 gadiem aptauja, kuras analīzes gaitā tiks apstiprināts vai noraidīts dotais apgalvojums Latvijas situācijā.

Nākamā Pasaules Bankas piedāvātā sociālā kapitāla dimensija - **kolektīvā darbība un kooperācija** - ir cilvēku spēja kopīgi strādāt kopīgo problēmu atrisināšanai [75]. Aizdomājoties par šo dimensiju Latvijas kontekstā, prātā ienāk mūsdienās populārais teiciens par latviešu politisko darbību: „Kur divi latvieši, tur trīs partijas”. Pēc darba autores novērojumiem, tieši kooperācijas un kolektīvās darbības trūkums Latvijas iedzīvotāju vidū bremsē sociālā kapitāla radīšanu un efektīvu izmantošanu sabiedrības līmenī.

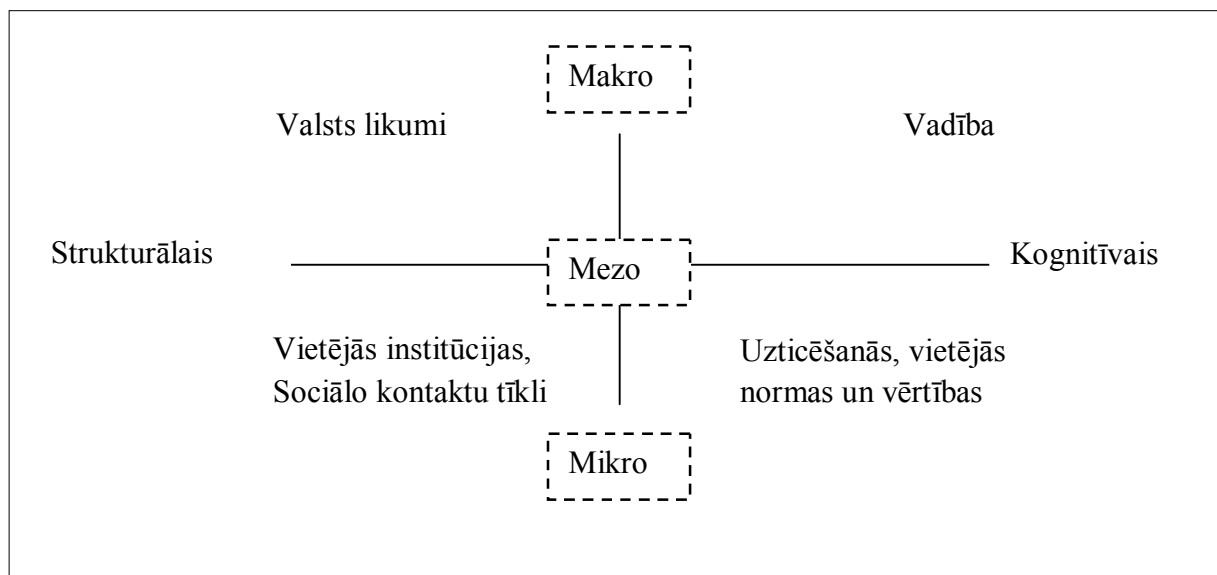
Tāda sociālā kapitāla dimensija, **kā sociālā kohēzija un iekļaušana**, pēc Pasaules Bankas zinātnieku domām, mazina konfliktu risku un veicina vienlīdzīgu piekļuvi attīstības labumiem, sekmējot atstumto līdzdalību. Sociālajā grupā neiekļauto atstumtība ir viena no sociālā kapitāla negatīvajām pusēm, kas tiks iztirzātas nodaļas tūpinājumā. Sociālā kohēzija izpaužas indivīdos, kuri grib un spēj strādāt kopā lai apmierinātu kopīgas vajadzības, pārvarēt šķēršļus un pieņemt dažādas intereses. Viņi spēj atrisināt domstarpības ar civilajām, nekonfrontējošām metodēm, tādā veidā atvieglojot indivīda saimniecisko darbību un sekmējot sabiedrības labklājību [75].

Kā pēdējā, bet ne svarīguma ziņā, sociālā kapitāla dimensija, tiek apskatīta **informācija un komunikācija**. Pēc Pasaules Bankas pētnieku atziņām, tās novērš negatīvo sociālo kapitālu, kā arī veicina pozitīvā sociālā kapitāla iegūšanu, uzlabojot piekļuvi informācijai. Lejupejošās informācijas plūsmas no politikas sfēras un augšupejošās plūsmas no vietējā līmeņa ir attīstības procesa izšķirošie komponenti. Horizontālās informācijas plūsmas stiprina kapacitāti, piegādājot sabiedrībai zināšanu un ideju apmaiņas līdzekli. Sociālā kapitāla piesaiste un uzkrāšana ir kritiski atkarīga no kopienas dalībnieku spējas komunicēt savā starpā, ar citām kopienām, kā arī ar to tīklu dalībniekiem, kas dzīvo ārpus kopienas.

Turpinot ieskatu Pasaules Bankas sociālā kapitāla iniciatīvas pētījumos, ir vērts atzīmēt, ka Pasaules Bankas pētnieki C.Grūterta un T.Bestīlera [14] ir izvirzījuši divus sociālā kapitāla tvērumus – makro vai mikro līmenī, un tā formas – kognitīvās un strukturālās (sk.1.3. tabulu). Latvijas universitātes zinātnieki Ē. Šumilo un I.Baumane pētot sociālā kapitāla lomu neregistrētās nodarbinātības situācijā Latvijā [28], sociālā kapitāla pozitīvos un negatīvos aspektus izskata no vēl trešās sociālā kapitāla formas skatu punkta. Pie jau nosauktā strukturālā un kognitīvā sociālā kapitāla viņas pievieno tā saucamo attiecību sociālo kapitālu (*relational social capital*), skaidrojot, ka šī sociālā kapitāla dimensija fokusējas uz attiecībām, kas veidojas noteiktās sociālās grupas aktieru starpā (draudzība, cieņa, uzticība, normas un sodi, solījumi un cerības) un to varētu attiecināt uz mezo līmeni.

1.3.tabula

Sociālā kapitāla dimensijas un formas



Avots: Autore papildinātā shēma pēc Grootaert C., Bastelaer T. Policy Research Initiative „Social capital Workshop: Concepts, Measurements and Policy Implications”. – Canada, 2003. – p.9. [14]

Vienā no vēlākām publikācijām par sociālo kapitālu [3] autori izdala trīs galvenos sociālā kapitāla komponentus:

- **sociālie tīkli**, kas parāda saiknes starp cilvēkiem;
- **sociālās normas** – formālie un neformālie „noteikumi”, kas nosaka, kā sociālā tīkla dalībniekiem jāuzvedas attiecībā vienam pret otru; un
- **sankcijas** – procesi, kas palīdz pārliecināties, ka sociālā tīkla dalībnieki ievēro sociālās normas.

Izpētot dažādas koncepcijas par sociālā kapitāla formām, tiem un dimensijām, darba autore secināja, ka lielākā daļa zinātnieku piekrīt Vulkoka un Pasaules Bankas izveidotai uz Patnama izpratni balstītai sociālā kapitāla klasifikācijai [75], saskaņā ar kuru pastāv trīs sociālā kapitāla tipi: sasaistošais sociālais kapitāls (*bonding*), kas iezīmē indivīda attiecības ar tuviniekiem (ģimeni, draugiem); savienojošais sociālais kapitāls (*bridging*), kura pamatā ir attiecības ar mazāk, bet tomēr pazīstamiem indivīdiem (bijušiem draugiem, kolēģiem); un saistošais sociālais kapitāls (*linking*), kurš ietver attiecības un uzticēšanos pavisam svešiem cilvēkiem. Savukārt uzticēšanos, kas ir būtiska sociālā kapitāla sastāvdaļa var iedalīt vispārinātā un personificētā, un katram no uzticēšanās veidiem piemīt savas īpatnības un ekonomiskais labums (izmaksu samazināšana, konfliktu ātrākā risināšana utt.).

1.3. Sociālā kapitāla avoti

Lai saprastu, kā veidojas sociālais kapitāls, ir svarīgi saprast, no kurienes tas rodas. Plaša pētījuma ietvaros Pasaules Banka [75] sociālās un ekonomiskās attīstības kontekstā izdalīja septiņus sociālā kapitāla galvenos avotus: **ģimenes, kopienas, uzņēmumus, pilsonisko sabiedrību, publisko sektoru, etniskās attiecības un dzimumu**. Kā pirmo un galveno avotu sociālajam kapitālam Pasaules bankas pētnieki min **ģimenes**. „... ģimene, ir pirmais celtniecības bloks sociālā kapitāla veidošanā plašākai sabiedrībai” [75]. Līdztekus ietekmējot bērnu cilvēkkapitāla veidošanu, ģimenes iekšējās un ārējās attiecības modelē uzvedību, kuru bērni pārnesīs uz nākamajām attiecībām. Indivīdu radniecīgās saites var kalpot par vitāliem sociālā kapitāla avotiem labklājībai un ekonomiskai attīstībai [25]. Savukārt neformālās attiecības starp radniekiem (sasaistošais sociālais kapitāls) var attīstīties līdz nodibinātai savstarpējai palīdzībai un kredīta apvienībām, kā arī par uzņēmumiem. Pēc ASV oficiālās statistikas ģimenes uzņēmumi sastāda gandrīz 90% no visiem valstī strādājošiem uzņēmumiem [75]. Darba autore pieņem, ka Latvijā to skaits arī ir ievērojams. Radnieki ir finansiālā kapitāla un cilvēkkapitāla avots topošiem uzņēmējiem. Stipras radniecīgas saites palīdz dabūt aizdevumus un dotācijas uzņēmējdarbības uzsākšanai, kā arī nodrošina lētu darbaspēku [13]. AS Swedbank Uzņēmējdarbības kompetences centra vadītāja Kristīne Krauze–Slucka norāda: „Praktiskā pieredze liecina, ka veiksmīgākie uzņēmumi savu darbību sākuši, pateicoties tieši ģimenes un draugu finansiālajam atbalstam.” Tomēr viņa arī norāda uz trūkumiem, kuri jāņem vērā piesaistot sasaistošo sociālo kapitālu biznesa uzsākšanai:

- ģimenei un draugiem var nebūt pietiekami daudz brīvu finanšu līdzekļu, lai atbalstītu jauno biznesa ideju;
- draugi vai ģimenes locekļi var gribēt iesaistīties jaunā uzņēmuma vadībā, kas var radīt riskus, ja rodas domstarpības viedokļos un uzskatos;
- biznesa attiecības ar draugiem un ģimeni var izrādīties pamatīgs personisko attiecību pārbaudījums [70].

Līdzīgu viedokli – par ģimenes sociālā kapitāla nepieciešamību Latvijas tautsaimniecībai – pauž Latvijas Republikas Valsts kontroles vadītāja Inguna Sudraba intervijā portālam dzirkstele.lv: „Tās prasmes un iemaņas, ko cilvēks iemācās ģimenē, vēlāk noder, veidojot un attīstot ģimenes uzņēmumus. To apzinoties, Latvijā vairāk veidotos nelieli ģimenes uzņēmumi, cilvēkiem nezustu saikne ar savu valsti, prasmes tiktu nodotas no vienas paaudzes otrā. Šīs ir Latvijai ļoti vajadzīgas vērtības” [59]. Darba autore piekrīt, ka ģimenes, kā sociālā kapitāla avots ir ļoti svarīgs. Ģimene lomu sociālā kapitāla veidošanā Latvijā daba autore plāno apskatīt bakalaura darba pētījuma ietvaros.

Kā otru nozīmīgu sociālā kapitāla avotu Pasaules bankas pētnieki min **kopienas**. Sociālo kapitālu un spēju kopā strādāt kopējo labumu gūšanai kaimiņu, draugu, grupu un apvienību biedru vidū veido sociālās mijiedarbības kvantitāte, kvalitāte un noturība. It īpaši tas ir svarīgi nabadzīgiem cilvēkiem. Pēc zinātnieku domām, sociālais kapitāls šajās kopienās var tikt izmantots, kā fiziskā un cilvēkkapitāla aizstājējs [75]. Sociālais kapitāls nevis tikai rodas kopienās, bet arī sniedz tām vairākas priekšrocības. Attiecības ar radiem, kaimiņiem un draugiem ir sava veida drošības tīkls, kuram ir izšķirošā nozīme situācijās, kad formālie drošības tīkli ir nepieejami vai neadekvāti.

Nākošais sociālā kapitāla avots ir **uzņēmumi** (*firms*). Tādu ilgtspējīgu un efektīvu organizāciju veidošana prasa uzticību un kopīgo mērķtiecīguma sajūtu, t.i. sociālo kapitālu. Tas savukārt palīdz uzņēmumiem ne tikai samazināt transakciju izmaksas, bet arī var negatīvi ietekmēt tos. Sīkāk sociālā kapitāla negatīvie aspekti ir izskatīti apakšnodaļā 1.5.

Sociālais kapitāls tāpat ir būtisks panākumu faktors nevalstiskajām organizācijām (turpmāk – NVO), tāpēc kā tas dod iespējas piedalīties un ļauj runāt tiem, kuri var būt izslēgti no formāliem veidiem ietekmēt notiekošo valstī. Tādējādi, **pilsoniskā sabiedrība**, pēc Pasaules Bankas pētnieku viedokļa ir svarīgs sociālā kapitāla avots.

Publiskais sektors – Valsts un tās institūcijas – ir jebkuras sabiedrības labklājības un funkcionēšanas pamats. Tam piekrīt ne tikai Pasaules Bankas pētījuma veicēji, bet arī vairāki Latvijas pētnieki [1].

Diskusijās par sociālo kapitālu bieži nāk ārā **etniskās attiecības**. Gan runājot par migrāciju, mikrouzņēmumu dibināšanu vai konfliktiem uz rasisma pamata, etniskās saites ir spilgts piemērs tam, kā dalībnieki, kuriem ir vienādas vērtības un kultūra, var kopā tiekties uz kopīgo mērķi. Bakalaura darba ietvaros, autore grasās pieskarties etniskuma faktoram, analizējot sociālā kapitāla veidošanas iezīmes Latvijā.

Kā pēdējo sociālā kapitāla avotu Pasaules Bankas zinātnieki min **dzimumu**.

Apskatot Pasaules Bankas noteiktos sociālā kapitāla avotus, darba autore secināja, ka vieni no svarīgākajiem ir ģimene, sociālās grupas un uzņēmumi. Bet, būtībā, pēc darba autores domām, Pasaules Bankas pētnieki ir aprakstījuši visas sociāli-ekonomiskās vides aspektus, kas, arī balstoties uz agrāk izpētītajām atziņām, ļauj secināt, ka sociālais kapitāls veidojas visur, kur ir iespējamās indivīdu savstarpējās attiecības. Tomēr, kā jau vairākkārt darbā tika pateikts, sociālais kapitāls spēj radīt ne tikai pozitīvo, bet arī negatīvo ietekmi uz indivīdu, sabiedrību vai abiem kopā. Turpinot vispusīgu sociālā kapitāla izpēti, darba autore pievērsīsies sociālā kapitāla ieguvumiem, kurus spēj radīt sociālā kapitāla piesaiste saimnieciskajā un individuālajā darbībā, kā arī sociālā kapitāla negatīvajām iezīmēm.

1.4. Ieguvumi no sociālā kapitāla

Krievijas zinātnieks Poliščuks [55] izdala divus kanālus, caur kuriem sociālais kapitāls spēj ietekmēt ekonomisko izaugsmi – horizontālo un vertikālo. Horizontālā kanāla esamība ļauj ietaupīt transakciju izmaksas privātajā sektorā un cilvēku ikdienas savstarpējā saskarsmē. Citiem vārdiem sakot, daudz vieglāk pārvaldīt biznesu, ja cilvēki uzticas viens otram. Pie tam, sociālais kapitāls ir svarīgs dzinējs cilvēku pašorganizācijai ar mērķi risināt sabiedriskās problēmas bez valsts institūciju līdzdalības. Otrais kanāls – vertikālais. Tā pamatideja ir tāda, ka sociālais kapitāls palīdz uzlabot valsts iestāžu caurspīdīgumu, tādā veidā paaugstinot valsts pārvaldes darbības kvalitāti.

ASV zinātnieki sociālā kapitāla ekonomiskajam labumam pievēršas daudzpusīgāk. Pēc Lina uzskatiem, sociālais kapitāls tāpat kā citi kapitāla veidi, ir ilgtermiņa ieguldījums, kurā var investēt resursus, lai gūtu labumus nākotnē. [18, p.35] Tomēr, daudzi pētnieki atzīst, ka salīdzinot

ar materiālo vai finanšu kapitālu, ieguldījums sociālajā kapitālā ir riskantāks un to raksturo nenoteikts atmaksas termiņš, jo uz savstarpējām attiecībām balstītās saistības netiek sargātas ar likumdošanu un pastāv iespēja, ka tās var pārkāpt [7, p.490].

Zinātnieki Lins un Adlers [42], kā svarīgākās „dividendes”, ko var iegūt gan individuālie, gan kolektīvie spēlētāji, ieguldot sociālajā kapitālā, min *informāciju*, *ietekmi* un *emocionālo apmierinātību*. Saskaņā ar Linu [18], **informācijas plūsma** (kas ir viens no nozīmīgākajiem ienākumiem, ko dod ieguldījumi sociālajā kapitālā) ir atkarīga no sociālo kontaktu struktūras: stratēģiski svarīgi sakari var nodrošināt indivīdu ar informāciju par izvēles iespējām, kas savādāk nebūtu tam pieejama. Bez tam, šie paši sakari (vai sakaru sakari) var brīdināt organizāciju par iespējamām izmaiņām tirgū, radušos interesi vai vajadzību pēc noteiktā produkta vai pakalpojuma, vai pieejamiem resursiem. Šādas informācijas pieejamība samazina organizācijas izmaksas personāla atlasē, kā arī atvieglo indivīdu pūliņus darba meklējumos. Nīderlandes profesors Franks Van Tubergen [30], veicot pētījumu par imigrantu nodarbinātību pētījuma gaitā apliecināja, ka kopumā, neņemot vērā cilvēkkapitālu, imigranti, kuriem attiecību tīkls ar vietējiem iedzīvotājiem ir plašāks daudz retāk paliek bezdarbnieki un daudz biežāk ieņem augstākus amatus jaunajā darbā. Pētījuma autori to skaidro ar to, ka pateicoties plašākam sociālam kapitālam imigranti varēja saņemt plašāku informāciju par darba iespējām konkrētā pilsētā.

Vēl viens ieguvums, ko iespējams saņemt, ieguldot sociālā attiecībās, ir ietekmes palielināšana sociālā tīkla iekšienē. Kolmans min piemēru par Senatoru klubu, kur daži senatori ir ietekmīgāki par citiem, jo viņiem ir „augstākstāvošo” paziņu loks, kuru tie izmanto savas politiskās varas nostiprināšanai [33, p.100]. Šis piemērs vairāk attiecas uz sasaistošo sociālo kapitālu, jo politisko dalībnieku tīkls ir ekskluzīvs (citus izslēdzošs) un blīvs. Tomēr ietekmes palielināšana ir iespējama arī savienojošā sociālā kapitāla ietvaros. Tādu piemēru sniedz Barts, apgalvojot, ka vadītāji, kuriem ir liels paziņu loks un lietderīgi sakari ārpus savas tiešās darbības sfēras, ir ietekmīgāki par saviem kolēģiem, kuriem šādu sakaru nav vai ir mazāk, jo viņi spēj kontrolēt un vadīt projektus, kas prasa pieejamību dažādai informācijai un resursiem [10].

Latvijas Universitātes zinātnieki uzsver, ka emocionālā apmierinātība, kas arī ir ievērojams sociālā kapitāla iznākums, kuru tāpat kā iepriekš apskatītos informācijas un ietekmes efektus vai pielīdzināt procentiem no investīcijām attiecībās, nav pienācīgi apskatīta un kvantitatīvi novērtēta zinātniskajā literatūrā. Pirmkārt, pēc zinātnieku viedokļa, parādības subjektīvais raksturs ievērojami apgrūtina novērtēšanu. Otrkārt, pat ja būtu iespējams noteikt emocionālās

apmierinātības kā sociālo attiecību iznākuma salīdzinošo apjomu individuāliem vai kolektīviem spēlētājiem, pamatot tās atdevi uz indivīda darba spējām un profesionālajiem panākumiem vai arī uz organizācijas attīstības rādītājiem ir ļoti grūti. Zinātnieki pauž cerību, ka iespējams nākotnē, līdz ar pētniecības metožu attīstību, kļūs iespējams veikt pārliecinošus pētījumus arī šī sociālā kapitāla iznākuma laukā.

Tādā veidā darba autore secināja, ka sociālais kapitāls, tāpat kā citi kapitāla veidi var būt ilgtermiņa ieguldījums, kas nākotnē nesīs labumus. Tomēr, ieguldījumi sociālajā kapitālā ir riskantāki nekā citos kapitāla veidos, tomēr, ieguvumi no šī salīdzinoši jauna ekonomiskā resursa arī ir nozīmīgi. Starp tiem darba autore izdalīja svarīgākos no ekonomikas skatu punkta, t.i. uzņēmuma transakciju izmaksu samazināšana, valsts pārvaldes institūciju caurspīdīguma veicināšana, informācijas plūsmu nodrošināšana, kas, pēc autores domām, ir ļoti svarīgi mūsdienu informācijas sabiedrības veidošanas situācijā.

Tomēr, bez ieguldījumu augstas riska pakāpes, sociālam kapitālam eksistē citi trūkumi un ēnainas puses, kurus darba autore izskatīs nākamajā sadaļā.

1.5. Sociālā kapitāla negatīvie aspekti

Neskatoties uz to, ka daudzi zinātnieki sociālo kapitālu izskata, kā resursu, kas nes tikai labumus, citi arvien vairāk saskata šajā pozīcijā pārāk lielu vienpusīgumu [42].

Latvijas Universitātes zinātnieki Ē.Šumilo un I.Baumane savā rakstā „Daži sociālā kapitāla negatīvie aspekti: Neregistrētās nodarbinātības situācija Latvijā” [28] izskata gan ieguvumus no sociālā kapitāla, gan sociālā kapitāla negatīvās puses no katras sociālā kapitāla formas skatu punkta. Galvenās sociālā kapitāla pozitīvās un negatīvās iezīmes ir attēlotas 1.4. tabulā.

Tāda sociālā kapitāla priekšrocība, kā informācijas iegūšanas un apmaiņas ātrums un ērtums (strukturālais sociālais kapitāls), vienlaicīgi rada atstumtību un veicina negodīgo konkurenci starp sabiedrības locekļiem, jo informācijas plūsma tiek koncentrēta uz daudz šaurāku personu loku nekā tas varētu būt sociālo kapitālu nepielietojot. Tāpat varas izjūta un spēja ietekmēt notiekošos procesus (attiecību sociālais kapitāls) rada indivīdos un organizācijās uzticēšanās trūkumu formālajām institūcijām (t.sk. arī valstij). Savukārt kognitīvā sociālā kapitāla rādītā solidaritāte spēj veicināt normu un morāles standartu samazināšanos, par tādiem pieņemot solidāru personu vai organizāciju tradīcijas un ieradumus.

**Strukturālās, attiecību un kognitīvās sociālā kapitāla formu
pozitīvie un negatīvie efekti**

Sociālā kapitāla formas	Pozitīvie efekti	Negatīvie efekti
Strukturālais	Informācija	Atstumtība; negodīgā konkurence
Attiecību	Vara; ietekme; kontrole	Uzticības trūkums formālām institūcijām
Kognitīvais	Solidaritāte	Normu un morāles standartu samazināšanās

Avots: Šumilo Ē., Baumanē I. Some negative aspects of Social capital: The case of undeclared work in Latvia. LU žurnālā *Humanities and Social Sciences*.2007, Nr.1(50), pp. 5-17 [28]

Par galveno strukturālās sociālā kapitāla dimensijas negatīvo izpausmi raksta arī Portē, konstatējot faktu, ka „tas liedz pieeju pārējiem” [21]. Voldingers par to pašu izteicās sekojoši: „Tās pašas sociālās attiecības, kas uzlabo ekonomisko apmaiņu vieglumu un efektivitāti starp kopienas locekļiem, netieši ierobežo kopienai nepiederošos” [49, p.557]. Citiem vārdiem sakot, tie, kuri ir ārpus savienojumu tīkla, zaudē. Balstoties uz dažādu zinātnieku veiktajiem pētījumiem par sociālā kapitāla īpatnībām postpadomju valstīs, vēsturiskā ietekme no bijušā *blata* un *nomenklatūras* perioda radīja vēl stiprākus starppersonu attiecību tīklus, pamatojoties uz ģimenes saitēm un tuvu draudzību [2].

Sociālā kapitāla attiecību dimensija, kā bija norādīts darba sākumā, balstās uz starppersonu attiecībām un uzticēšanos. Saskaņā ar Patnama atziņām, šī savstarpējā uzticēšanās paplašinās arī uz bezpersonisko uzticēšanos valsts institūcijām [23]. Tomēr kā rada pētījumi, tā tas nenotiek. Vēl vairāk, starppersonu draudzība, cieņa un uzticēšanās var pat palielināt neuzticību Valsts institūcijām un sabiedrībai kopumā [48].

Izskatot kognitīvās dimensijas ēnaino pusi, Portē norāda uz to, ka solidaritāte starp grupas vai kopienas locekļiem noved pie sabiedrisko normu un morāles standartu samazināšanos [21]. Uz līdzīgu sociālā kapitāla trūkumu norāda Pasaules Bankas pētnieki. Apskatot sociālā kapitāla avotus, zinātnieki atzīst, ka ģimene ir svarīgākais sociālā kapitāla avots, kas ietekmē tā attīstību visās paudzēs, tomēr blīvi ģimenes tīkli var arī ierobežot ekonomisko izaugsmi, radot šķēršļus integrēšanai ārējos sociālajos tīklos [75]. Augsts uzticēšanās līmenis ģimenes iekšienē, līdzīgi, kā Adlera minētais, var izveidot neuzticību personām un institūcijām, kas nepieder ģimenei un tādā

veidā novēršot potenciāli produktīvās attiecības. Stiprās ģimenes sistēmas vienmēr atrodamas vietās, kur likumu nosacījumi ir vāji, piemēram, Itālijā [36] un Indijā [38]. Kā arī radniecīgās saites var radīt smagus pienākumus uzņēmējiem, kas novirza resursus prom no esošajiem un potenciālajiem ieguldījumiem (piem., Mafijas) [36, p.22].

Apkopojot visus augstāk minētos piemērus, var secināt, ka sociālajam kapitālam ir virkne potenciāli ēnaino pušu, tāpat kā potenciāli labvēlīgo, kas iekļauj: rīcības veicināšanu, kas pasliktina nevis uzlabo ekonomisko veiktspēju (piem., slēptās vienošanās un karteli); darbojoties kā šķērslim sociālai iekļaušanai un sociālai mobilitātei (piem., „vecu paziņu” tīkli, rasisms un seksisms utt.); dalot nevis vienojot sabiedrību (piem., uz reliģiskajiem uzskatiem balstīti tīkli); kā arī veicinot nevis samazinot noziedzību (piem., mafija). Augstākminētais sociālā kapitāla negatīvais potenciāls īstenojas galvenokārt tur, kur atsevišķās grupas vai intereses izmanto vai kontrolē pieeju sociālajam kapitālam šauru personisku interešu biežāk nekā plašāku sabiedrības interešu dēļ [3].

1.6. Sociālā kapitāla mijiedarbības ar citiem kapitāla veidiem analīze

Kā jau bija minēts iepriekš, sociālais kapitāls ir indivīdu savstarpējo attiecību rezultāts, kas parāda, cik ātri indivīds vai indivīdu grupa spēs mobilizēties konkrētu individuālo vai kolektīvu mērķu sasniegšanai, tādejādi „tas ir līdzvērtīgs gan ekonomiskā kapitāla, gan cilvēkkapitāla klātesamībai, un nav nodalāms no pārējiem kapitālu veidiem” [41].

„Lai apzinātu sociālā kapitāla ietekmi uz ekonomiku un uzņēmējdarbību, nepieciešams salīdzināt to ar citiem, klasiskajiem un ierastākajiem kapitāla veidiem” [41].

Pirms salīdzinošās analīzes veikšanas, darba autore plāno noskaidrot, vai ieguldījumu sociālajā attiecībās vispār var dēvēt par kapitālu. Tādēļ, tiks izdarīts neliels ieskats jēdzienā *kapitāls*. Literatūrā ir pieejamas dažādas kapitāla definīcijas. Wikipedia piedāvā šādu jēdziena skaidrojumu: „...līdzekļi, kas tiek izmantoti produktu ražošanā vai pakalpojumu sniegšanā” [78]. Vēl viena interpretācija, kuru piedāvā viens no ekonomikas informācijas resursiem [75], skan sekojoši: „Uzņēmuma neto vērtība, kas ir summa, par kuru uzņēmuma aktīvi pārsniedz pasīvus”. Kapitāls var pieņemt vienu no sekojošām formām: fiziskais kapitāls (ieskaitot iekārtas, mašīnas un citus aktīvus), dabiskais kapitāls (ieskaitot tīro gaisu, ūdeni un citus dabas resursus), cilvēkkapitāls (iekļaujot zināšanas, prasmes un kompetences), sociālais kapitāls, kultūras kapitāls (ieskaitot sabiedriskās kultūras pārzināšanu un spēju saprast un lietot pareizo valodu [44] un

finanšu kapitāls, kas tiek izmantots, lai finansētu, iegādāto citas kapitāla formas un investētu tajās.

Daži zinātnieki runā par pretrunu, kas ir saistīta ar termina „kapitāls” izmantošanu, lai raksturotu sociālās attiecības, ņemot vērā tā īpatnību, ka ir sociālā kapitāla krājumi, kuri nesīs peļņu. Tāda pati pretruna eksistē par terminu „cilvēkkapitāls”, un atbilde ir līdzīga. Klasiskā finanšu, fiziska un citu taustāmu kapitāla veidu analīze noliedz vērtību, kura pastāv sociālajos tīklos un kopīgajās vērtībās, kas veicina sadarbību starp dalībniekiem tieši tāpat, kā sociālie tīkli neņem vērā zināšanu un prasmju svarīgumu [3, p.12].

Tādējādi sociālā kapitāla ciešo saistību ar cilvēkkapitālu ir atzīmējuši vairāki zinātnieki. Mūsdienās cilvēkkapitāls ir ieņēmis stabilu pozīciju ekonomisko resursu iedalījumā. Latvijas Lauksaimniecības universitātes profesore Modrīte Pelše [57] uzskata, ka arī sociālajam kapitālam būtu jāatvēr savai vietai ekonomisko resursu iedalījumā, ņemot vērā viņa saistību ar sociāliem tīkliem, kooperāciju, uzticēšanos, sadarbību un kohēziju sabiedrībā. Viņa uzsver, ka ekonomikā arvien lielāka uzmanība tiek pievērsta iespējas radīšanai pārvērst visu cilvēka dzīves gaitā gūto pieredzi par precī, tāpēc arī sociālais kapitāls kļūst par ekonomisko resursu. Iedalot ekonomiskos resursus trijās grupās, autore piedāvā cilvēku resursu grupā iekļaut sociālo kapitālu (skat.1.5. tabulu).

tabula 1.5

Ekonomisko resursu sadalījums

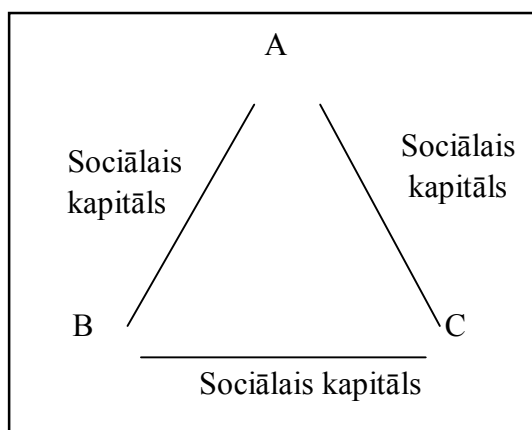
Dabas resursi	
Cilvēka resursi	
Cilvēkkapitāls	Sociālais kapitāls
Materiālie resursi	
Finanšu kapitāls	Nefinanšu kapitāls

Avots: darba autores atveidotā shēma pēc [57, 13.lpp].

Sociālā kapitāla īpašība, kas pielīdzina to citām kapitāla formām, ir pārveidojamība jeb konvertējamība citos resursos [7, p.150] un multifunkcionalitāte [33, p.112]. Piemēram, finanšu vai cilvēkkapitāla trūkumu var dažkārt aizvietot ar „izdevīgiem sakariem”. Tomēr vēl biežāk sociālais kapitāls papildina citas kapitāla formas. Piemēram, sociālais kapitāls var palielināt fiziskā un finanšu kapitāla efektivitāti, samazinot darījuma cenas [41, 171.lpp]. Individam, kopienai vai firmai vienmēr ir reāla izvēle, kuru kapitāla formu uzņemt vai investēt tajā. Ir

skaidrs, ka sociālo attiecību tīklā iegūtas priekšrocības var izmantot ekonomiskos nolūkos. Protams, salīdzinot ar finanšu kapitālu, sociālais kapitāls ir mazāk likvīds [42, p.21]. Tomēr pētnieki apgalvo, ka sociālais kapitāls konvertējamības ziņā ir tikai nedaudz „smagnējāks” par cilvēkkapitālu. Multifunkcionalitātes ziņā sociālais kapitāls ir pielīdzināms fiziskajam un finanšu kapitālam. To var pielietot dažādos veidos: piemēram, draudzību var izmantot gan informācijas ieguvei, gan ietekmes palielināšanai, gan arī emocionālā gandarījums ieguvei. Sociālā kapitāla ieguvumu iztirzājums tika sniegts darba 1.4. apakšnodaļā.

Īpašu uzmanību darba autore vēlētos pievērst sociāla kapitāla un cilvēkkapitāla salīdzināšanai. Uz sociālā kapitāla un cilvēkkapitāla ciešu sasaisti norāda Ronalda Barta piedāvātā sociālā kapitāla definīcija – „draugi, kolēģi un vispārīgi kontakti, caur kuriem cilvēks iegūst iespējas izmantot savu finansiālo un cilvēka kapitālu”. Tāda pati ideja ir Dž. Kolemana [33] piedāvātā vienkāršā shēmā atšķirības skaidrošanai starp sociālo kapitālu un cilvēkkapitālu (sk. attēls 1.2.), kur tiek attēlotas attiecības starp trim personām (A, B un C); cilvēkkapitāls tiek parādīts apļos, bet sociālais kapitāls ir saites, kas dotos apļus savieno. Sociālais kapitāls un cilvēkkapitāls vienmēr papildina viens otru. Piemēram, ja B ir bērns un A ir pieaugušais, kas ir B vecāks, tad, lai turpinātu kognitīvo B attīstību, priekš A ir būtiski, lai kapitāls būtu gan aplī, gan saiknē. Ir jābūt cilvēkkapitālam A rīcībā, un ir jābūt sociālam kapitālam attiecībās starp A un B.



1.2.att. Attiecības starp cilvēkkapitālu un sociālo kapitālu

Avots: Coleman J. Social Capital in the Creation of Human capital. Connections. – Vol.22, No.1, 1999. – p.30 [11]

Pēc autores domām, mājieni uz sociālā kapitāla un finanšu kapitāla mijiedarbību tika ietverts Boksmans, De Granta un Flapa [8] definīcijā „Cilvēku skaits, no kuriem var sagaidīt atbalsta sniegšanu un šo cilvēku rīcībā esošie resursi.” Swedbank Uzņēmējdarbības kompetences centra vadītāja Kristīne Krauze–Slucka norāda: „Praktiskā pieredze liecina, ka veiksmīgākie

uzņēmumi savu darbību sākuši, pateicoties tieši ģimenes un draugu finansiālajam atbalstam” [70]. Tādējādi, runa ir par sociālo kapitālu, kas nodrošināja pieeju finanšu kapitālam. Uzņēmumu līmenī šī sakarība, pēc autores domām, ir abpusēja. Uzņēmumiem, kuriem ir plašākas finansiālās iespējas, attiecīgi ir plašas iespējas iesaistīties organizācijās, NVO un iniciatīvās, kur var veidot un izmantot sociālo kapitālu. To, vai šī sakarība pastāv arī individuālajā līmenī, darba autore pārbaudīs pētījuma gaitā.

Pētot sociālā un finanšu kapitāla mijiedarbību, zinātnieks Glens Lourijs [19] publicēja darbu par ienākumu atšķirībām un sociālā kapitāla ietekmi uz to. Savukārt F. Fukujama [35] savos pētījumos par kompānijas tirgus vērtības izmaiņām pirms apvienošanas piedāvājuma un pēc tās notikšanas, ņemot vērā, ka jebkuras kompānijas tirgus kapitalizācija ir kvantitatīvu un kvalitatīvu vērtību summa, kvantitatīvā vērtībā iekļauj tādu faktoru, ka firmas darbinieku un tās vadības sociālais kapitāls.

Latvijas Universitātes zinātnieki [41] piedāvā sociālā kapitāla salīdzinājumu ar fizisko, finanšu un cilvēkkapitālu. Darba autore papildināja doto salīdzinājumu ar intelektuālo kapitālu, lai uzskatāmāk parādītu līdzības un atšķirības starp kapitāla veidiem. Papildinātais kapitāla veidu salīdzinājums ir attēlots tabulā 1.6.

tabula 1.6.

Sociālā kapitāla funkcionālais salīdzinājums ar fizisko, finanšu, intelektuālo un cilvēkkapitālu

	Fiziskais kapitāls	Finanšu kapitāls	Cilvēk-kapitāls	Intelektuālais kapitāls	Sociālais kapitāls
Ieguldījumi, lai gūtu kādu labumu	X	X	X	X	X
Iespējamās atdeves prognoze	Nekavējoties/ prognozējami	Nekavējoties/ prognozējami	Pēc noteikta laika/ prognozējami	Pēc noteikta laika/ prognozējami	Pēc noteikta laika/ neprognozējami
Iespēja konvertēt citos resursos	Samērā viegli	Visvieglāk	Grūtāk	Grūtāk	Visgrūtāk
Daudz-funkcionalitāte (iespēja pielietot netiešā veidā)	X	X	X	X	X
Iespēja aizvietot citus resursus	Samērā viegli	Visvieglāk	Grūtāk	Grūtāk	Grūtāk

	Fiziskais kapitāls	Finanšu kapitāls	Cilvēk-kapitāls	Intelektuālais kapitāls	Sociālais kapitāls
Iespēja papildināt citus resursus	X	X	X	X	X
Nepieciešamība pēc apkopes vai regulārās atjaunošanas	X		X	X	X
Iespēja noteikt nolietojuma koeficientu	X	X		X	
Vērtības palielināšanās, regulāri lietojot			X	X	X
Piederība konkrētai personai	X	X	X	X	
Ieguldījumi ir kvantificējami	X	X	X	X	

Avots: Autores papildinātā shēma no Dovladbekova I., Šumilo Ē., Baumane I. Sociālā kapitāla koncepcija, īpatnības un ietekme uz ekonomisko izaugsmi.- LZA Ekonomikas institūts, Rīga, 2007., p.162. [41]

Sociālajam kapitālam, līdzīgi kā fiziskajam un cilvēkkapitālam ir nepieciešama apkope. Sakari (sociālā kapitāla dimensija) ir pastāvīgi jāuztur un jāatjauno. Tas atšķir fizisko, sociālo un cilvēkkapitālu no finanšu kapitāla. Savukārt sociālais kapitāls būtiski atšķiras gan no fiziskā, gan no finanšu kapitāla, bet līdzinās cilvēkkapitālam ar to, ka nav iespējams noteikt tā nolietojuma koeficientu [33]. Turklāt var apgalvot, ka sociālā un cilvēkkapitāla lietošana nevis samazina tā vērtību, bet gan atjauno un palielina tā izmantošanas iespējas. Adlers [42] apgalvo, ka sociālais, intelektuālais un cilvēkkapitāls var izzust, ja ar to nerīkojas attiecīgi, un tiek vairots un atjaunots, pielietojot to ikdienā.

Svarīga sociālā kapitāla atšķirība no visiem kapitāla veidiem ir tāda, kā sociālais kapitāls pastāv nevis pašos iesaistītajos spēlētājos, bet gan viņu attiecībās ar citām personām [33]. Saskaņā ar Bartu, šī sociālā kapitāla īpašība nosaka faktu, ka „neviens no spēlētājiem nav ekskluzīvo īpašumtiesību uz sociālo kapitālu. Ja tu vai kāds no taviem partneriem izstājas no attiecībām, saistība izjūk, un līdz ar to arī viss sociālais kapitāls, ko tā ir saturējusi” [32, p.58].

Tātad, sociālā kapitāla veidošana paredz abpusējus pūļņus un sadarbību, bet viena partnera izstāšanās to iznīcina [42, p.13].

Un, visbeidzot, sociālais kapitāls ir unikāls un atšķirīgs no visiem pārējiem kapitāla veidiem, jo ieguldījumus tā attīstībai nevar precīzi izmērīt ar kvantitatīvajām metodēm [27, p.20]. Solova apgalvojumam arī piekrīt LLU profesore Igaune [56, 21.lpp] savā promocijas darbā.

Izpētot sociālā kapitāla teorētiskos aspektus, darba autore ir izdarījusi vairākus secinājumus. Pirmkārt, sociālā kapitāla vienotā definīcija vēl joprojām nepastāv un šobrīd eksistējošas vairāku zinātnieku koncepcijas attiecībā uz šo jēdzienu mēdz būt pretrunīgas. Otrkārt, sociālam kapitālam eksistē trīs lielās formās: sasaistošais sociālais kapitāls, savienošais sociālais kapitāls un saistošais sociālais kapitāls. Turklāt visām sociālā kapitāla formām eksistē gan nozīmīgas priekšrocības (piemēram, augsts uzticības līmenis ģimenes locekļu vidū; informācijas nodošanas ātrums un ērtums pielietojot sasaistošo sociālo kapitālu), gan arī nopietni trūkumi – tādi, ka atstumtība, uzticības trūkums formālajām institūcijām un morāles normu pazušana. No ekonomikas viedokļa, būtiskākā sociālā kapitāla priekšrocība ir tāda, ka tā eksistence lietīšķajās attiecībās ļauj ietaupīt transakciju izmaksas (gan materiālās, gan laika, gan emocionālās). Salīdzinot sociālo kapitālu ar citiem kapitāla (ekonomisko resursu) veidiem, darba autore secināja, ka sociālais kapitāls spēj aizvietot citus kapitāla veidus saimnieciskajā darbībā, tāpat tajā ir iespējams veikt ieguldījums, tomēr tie ir daudz riskantāki nekā investīcijas citos kapitāla veidos. Viena no būtiskākām sociālā kapitāla iezīmēm ir ekonomikas subjekta īpašuma tiesību neiespējamība uz to, galvenokārt, tāpēc, ka sociālais kapitāls veidojas nevis pašā indivīdā, bet gan viņa attiecībās ar citiem.

2. SOCIĀLAIS KAPITĀLS MAKRO, MEZO UN MIKRO LĪMENĪ, UN TĀ IETEKME UZ IEDZĪVOTĀJU LABKLĀJĪBU

Sociālā kapitāla galvenā doma ir, ka sociālās attiecības un normas sniedz iespēju veicināt ģimeņu labklājību, uzņēmumu, kā arī reģionu un pat valstu ekonomisko attīstību [17]. Lai gan daudzi pētnieki [10] ir secinājuši, ka sociālās attiecības spēj ietekmēt ekonomiskus panākumus un tas ir vairakkārt teorētiski un empīriski pamatots, tomēr risinot ekonomikas attīstības problēmas, socioloģisko faktoru ietekme ir neskaidra [50]. Kā vienu no problēmām zinātnieki min faktu, ka analizējot sociālā kapitāla lomu ekonomiskajā attīstībā, statistikas datu bāzēs trūkst pētījumiem nepieciešamo rādītāju. Latvijas Lauksaimniecības Universitātes profesore Edīte Igaune savā promocijas darbā norāda: „Valsts ekonomiskā un institucionālā attīstība ietekmē sociālā kapitāla veidu” [56, 26.lpp]. Valsts ekonomisko attīstību parasti nosaka, izmantojot ekonomiskās izaugsmes rādītājus. Galvenokārt tiek izmantots IKP (arī IKP uz vienu iedzīvotāju) pieaugums.

Uzņēmuma sociālo kapitālu var nosaukt arī par „sociālās organizācijas pazīmēm (uzticība, normas, sadarbība), kas sekmējot koordinētās darbības, spēj uzlabot sabiedrības efektivitāti” [56]. Toties attīstību, kuras rezultātā neviens no šiem kapitāla sastāvdaļām nesamazinās, sauc par ilgtspējīgu attīstību [56].

Ir grūti noteikt sociālā kapitāla rādītājus indivīda līmenī. Problēmas pamatā ir daudzie veidi, kādos sociālie faktori spēj ietekmēt indivīda ekonomisko darbību, kā arī jāņem vērā šo faktoru labvēlīgo un negatīvo ietekmi [28].

Sociālais kapitāls ir tikpat būtisks mazā biznesa un uzņēmumu analīzē kā citi kapitāla veidi [53].

Skaitliskie lielumi, kas raksturo ekonomisko attīstību, ir *rādītāji*, tomēr Latvijas Lauksaimniecības universitātes profesore Edīte Igaune savā promocijas darbā sociālā kapitāla raksturošanai piedāvā izmantot terminu „indikators”, „*lai informācija būtu viegli uztverama*” [56, 26.lpp]. Zinātnieki savos darbos atzīmē sociālā kapitāla, kā parādības, sarežģīto struktūru un atšķirību daudzumu vienas valsts ietvaros..

Līdzīga likumsakarība ir ienākumu līmenim, tomēr, šī sakarība ir nelineārā, jo bagātāki cilvēki vai nu mazāk piedalās dažādos pasākumos vai arī mazāk laika velta šīm aktivitātēm. Turklāt, nepastāv investīcijas sociālā kapitālā, kas pamatotos uz ticību organizētos un neformālos pasākumos. Pie tām arī nodarbinātība veido sociālo tīklus un veicina sociālo un rasu uzticību.

Ja indivīds ilgstoši dzīvo kādā noteiktā vietā (viņam ir sava māja), tas arī palielina sociālo kapitālu. Šie nosacījumi mudina cilvēku vairāk laika veltīt tam, lai veidotu sociālos tīklus vai pievienoties tādiem.

Svarīgs, pēc zinātnieka atziņas, ir cilvēka vecums. Vecākam cilvēkam ir vairāk sociālā kapitāla nekā jauniem cilvēkiem. Izņēmums ir ļoti veci cilvēki, jo viņi mazāk iesaistās organizētos pasākumos, tā vietā aktīvāk piedaloties neformālo sociālos tīklos un pasākumos, kas balstās uz reliģiju.

Teritoriālajā aspektā, pilsētā vidēji ir zemāks sociālā kapitāla līmenis nekā laukos, lai gan ne vienmēr tas bija nozīmīgi visiem kapitāla rādītājiem.

Mikroekonomikā sociālā kapitāla nozīme izpaužas individuālajā līmenī. Turklāt makroekonomikā sociālais kapitāls ietekmē caur formālu institūciju, valdības lomu un likumdošanu attiecībā uz ražošanas organizāciju [52]. E.Igaune [56] min trīs formas, kādās sociālais kapitāls ietekmē mijiedarbību starp indivīdiem, mājsaimniecībām un uzņēmumiem sabiedrībā:

- indivīdu līdzdalība sociālās grupās palielina informācijas daudzumu un samazina tās cenu. Tas skar gan formālās, gan neformālās organizācijas, it īpaši, ja informācijas lietošana dod iespēju paaugstināt ienākumu līmeni;
- līdzdalība lokālajos tīklos un savstarpējā uzticēšanās ļauj jebkurai grupai vieglāk panākt savu mērķi. Kā piemēru, profesore min uzņēmumus, kas var vieglāk ietekmēt cenu politiku, ja viņi apvienojas;
- tīkli un savstarpējās attiecības samazina atšķirīgas uzvedības iespējas uzņēmumā.

Izskatot šo jēdzienu plašāk, parādās sociālais un politiskais konteksts, kas veido sociālo struktūru un ļauj normām attīstīties. Viena no starptautiskajām organizācijām, kura iesaistījies sociālā kapitāla izpētē ir Pasaules Banka. Pētījumu veicēji atzīst, ka sociālai vienotībai ir liela nozīme, lai sabiedrībā notiktu ekonomiskā attīstība un lai šī attīstība būtu ilgtspējīga [75].

Ņemot vērā sociālā kapitāla biežāku atzīšanu par ekonomikas resursu, kā arī to faktu, ka sociālam kapitālam ir nozīme uzņēmuma konkurētspējas un produktivitātes celšanā, LLU zinātnieki [57] uzskata, ka sociāla kapitāla pētniecībā ir jābāzējas uz ekonomisko labumu, ko tas sniedz. Turklāt tas labums var iekļaut kā tā saucamos „netveramus aktīvus”, kas darbojas tikai emocionālajā un garīgajā sfērā, tāpat arī materiālo pusi, kad savstarpējie sociālie tīkli ļauj pilnvērtīgāk attīstīt indivīda saimniecisko darbību, sniedzot viņam papildus peļņas iespējas.

LLU profesore Edīte Igaune savā promocijas darbā “Sociālā kapitāla izmantošanas iespējas Pierīgas reģionā” [56] analizējot sociālā kapitāla nozīmi uzņēmējdarbībā, norāda, ka sociālais kapitāls var izpausties, kā visa uzņēmuma īpašība, kas varētu atvieglot vai kavēt uzņēmumam kā vienam veselam darboties efektīvi, radot jaunas iespējas biznesam, un arī risināt citas sociālās problēmas. Bagāts sociālais kapitāls ievērojami samazina uzņēmējdarbības izmaksas un paaugstina produktivitāti, paaugstinot uzticību, sadarbību un koordināciju visos sabiedrības līmeņos. Turpretim sociālā kapitāla trūkums izraisa konfliktus un neefektīvu rīcību.

Tāpat Igaune secina, ka, izmantojot Araujo [43] piedāvātās sociāla kapitāla pazīmes – mērķtiecību, apzinību un formēšanos uz sociālo struktūru pamata), indivīdi savā organizācijā un starp organizācijām gūst noteiktu labumu – tā ekonomiski attīstās [56].

Latvijas Universitātes zinātnieki [41] norāda, ka „uzņēmuma līmenī, ir iespējams nodalīt ārējo un iekšējo sociālo kapitālu. Iekšējais sociālais kapitāls ietver savstarpējo attiecību tīklus, kas veidojas starp uzņēmuma darbiniekiem, pamatojoties uz kopējām normām, vienotu attieksmi un tradīcijām. Savukārt ārējais sociālais kapitāls ir visi uzņēmuma un tā darbinieku kontakti ar citiem uzņēmumiem, piegādātājiem, uzņēmumu produktu lietotājiem un ārējo vidi.” H. Westlands (*H. Westlund*) uzskata, ka sociālais kapitāls uzņēmuma iekšienē tiek raksturots ar organizācijas garu, kooperēšanās klimatu organizācijā, zināšanu kodificēšanu, produktu attīstības un konfliktu risināšanas metodēm. Savukārt ārējais sociālais kapitāls saistās (1) ar ražošanu (augstākminētās attiecības ar piegādātājiem, produkta lietotājiem, sadarbības un attīstības partneriem); (2) ar vidi (sakari un attiecības ar vietējo un/ vai reģionālo apkārtējo vidi, politisko lēmumu pieņēmējiem, u.c.); un ar tirgu (preču zīmes un citas vispārējas attiecības ar klientiem) [53]. Uzņēmuma ārējā un iekšējā sociālā kapitāla iedalījums ir attēlots 2.1.tabulā.

Pēc Adlera atziņas, precīzi nodalīt uzņēmuma iekšējo sociālo kapitālu no ārējā nav iespējams, jo daudzas to sastāvdaļas ir savstarpēji papildinošas [42].

Uzņēmuma sociālā kapitāla iedalījums iekšējā un ārējā sociālajā kapitālā

Uzņēmuma iekšējais sociālais kapitāls	Uzņēmuma ārējais sociālais kapitāls		
	Ražošana	Ārējā vide	Tirgus
Sakari un attiecības veidojas, balstoties uz vienotu attieksmi, normām un tradīcijām: - uzņēmuma gars; - sadarbības klimats; - zināšanu kodificēšana, produktu attīstība, konfliktu risināšana, u.tml.	Sakari un attiecības ar piegādātājiem, produkta lietotājiem, sadarbības un attīstības partneriem	Sakari un attiecības ar vietējo/ reģionālo vidi, ar politisko lēmumu pieņēmējiem (piem., lobēšana) utt.	Preču zīmes un citas vispārējas attiecības ar klientiem

Avots: Westlund H. Time Cannot be Saved: Social Capital – an element of the capital theory of the knowledge-based, digital economy? University of Trollhattan/ Uddevalla, 2003. [53]

Organizācijas kultūra arī ir ļoti svarīgs organizatoriskā kapitāla elements, jo tā nosaka organizācijas darbinieku savstarpējās attiecības, vadīšanas stilu un darbinieku motivāciju tiekties sasniegt organizācijas mērķus [39].

LLU profesore izdala 3 formas jeb jomas, kas raksturo sociālā kapitāla esamību un apjomu un kuras, pēc bakalaura darba autore domām, var izmantot, analizējot sociālo kapitālu Latvijā:

- dalība dažādās apvienībās un asociācijās;
- pilsonisko un sociālo normu esamība un nozīme;
- indivīda uzticēšanās līmenis citiem, dažādām sociālajām grupām un institūcijām [57].

Pats jēdziens „sociālais kapitāls” pasaules zinātnē tiek lietots jau vairākus gadu desmitus, tomēr Latvijā tas ir ieguvis pastiprinātu uzmanību tikai pēdējo desmit gadu laikā. 2002./2003./gada Apvienoto Nāciju Organizācijas Latvijā (ANO) Pārskata par tautas attīstību tēma bija cilvēkdrošība, kuras ietvaros tika iztirzāti sociālā kapitāla novērtēšanas kritēriji [1]. Pelše [57] uzsver, ka Latvijā sociālā kapitāla rādītāji tiek vērtēti ļoti zemā līmenī, arī salīdzinājumā ar kaimiņvalstīm. Meklējot cēloņus atšķirībām, zinātnieki min vēsturisko attīstību, kā arī augstu korupcijas līmeni valstī.

Pēc TNS Latvia ikgadējās aptaujas par Latvijas iedzīvotāju uzticēšanās paradumiem 2012. gada rezultātiem visvairāk Latvijas ekonomiski aktīvi iedzīvotāji vecumā no 18 līdz 55 gadiem lielā mērā vai drīzāk uzticas Baznīcai (48%), tiesai un policijai uzticas gandrīz puse no aptaujāto (attiecīgi 46% un 49%). Vismazāk iedzīvotāji uzticas Latvijas Valsts pārvaldes galvenajām institūcijām - LR Saeimai un Valdībai (attiecīgi 10,3% un 13% no respondentiem). Valsts pārvaldes institūcijas arī ir tās, kuriem visvairāk neuzticas Latvijas iedzīvotāji. Tas liecina par saistošā sociālā kapitāla trūkumu Latvijas sabiedrībā. Sociāliem tīkliem, kas ir saistošā sociālā kapitāla būtiskākā sastāvdaļa, uzticas 38% Latvijas iedzīvotāju (skat.2.1.attēlu).



2.1.att. Latvijas ekonomiski aktīvo iedzīvotāju uzticība dažādām institūcijām.

Avots: TNS Dati (n=600) [69]

Draugi un paziņas ir galvenais informācijas avots darba meklētājiem. Par to liecina Nodarbinātības Valsts Aģentūras ikgadējo bezdarbnieku un darba meklētāju aptauju sniegtie rezultāti. Kā izplatītākie informācijas par NVA un vakancēm ieguves avoti tiek minēti *draugi un paziņas* (sasaistošais sociālais kapitāls). 2011.gadā savu sociālo kapitālu darba meklējumos izmantoja 38% aptaujāto. Rādītājs ir pieaudzis salīdzinot ar iepriekšējo gadu aptauju rezultātiem (2010.gadā –31%; 2009. gadā – 41%) [68].

Kopumā var secināt, ka sociālam kapitālam ir liela loma gan indivīda, gan uzņēmuma, gan arī valsts ekonomiskajā attīstībā.

2.1. Nevalstisko organizāciju loma sociālā kapitāla veidošanā Latvijā

Latvijas ilgtspējīgas attīstības stratēģijas 2030 1. redakcijas kopsavilkumā [2008] minēts, ka ilgtspējīgas attīstības nodrošināšanai valstij nepieciešams saglabāt ātrumu pašreizējās politikas plānošanas procesā, paplašināt ilgtspējīgas attīstības nozarisko izpratni un dibināt sadarbības, līdzdalības tīklus ar iedzīvotājiem. Gan OECD (*Organisation for Economic Cooperation and Development*) [72], gan Pasaules Bankas [75] redzējumā tieši sociālā kapitāla kvalitāte lielā mērā nodrošina sabiedriskās pārvaldības efektivitāti. Sabiedrības sociālais kapitāls savukārt ir atkarīgs no t. s. vājajām saitēm (darba, biznesa, lietišķo attiecību), kas savieno stipro saišu tīklus (radniecības, draudzības). Vājo saišu veidošanā, pēc organizācijas pārstāvju domām, galvenā loma ir pārvaldības institūcijām. To uzdevums ir veidot sadarbības mehānismus un vairogt uzticību starp cilvēkiem ārpus to tiešajiem stipro saišu tīkliem.

„Svarīgs pilsoniskās sabiedrības elements ir nevalstiskās organizācijas, kas spēj iesaistīt plašu sabiedrības daļu” [66]. Nevalstiskajām organizācijām ir ļoti liela nozīme un ietekme uz procesiem valsts dzīvē, taču to līdzdalība un tās apjomi ir atkarīgi tikai no pašu organizāciju un to biedru vēlmēm iesaistīties. Sabiedrības aktivitātes un to iesaistīšanās dažādās organizācijās un pasākumos liecina par valsts stāvokli, tas demokrātijas pakāpi.

Pēdējā laikā Latvijas iedzīvotāji arvien aktīvāk sāk nodarboties ar politisko līdzdalību, kas izpaužas, kā iedzīvotāju un nevalstisko organizāciju pārstāvju iesaistīšanās politikas veidošanas procesos, lai panāktu konkrētai sociālai grupai labvēlīgāku lēmumu pieņemšanu. Par aktīvāku iedzīvotāju iesaistīšanos politiskā līdzdalībā liecina nevalstisko organizāciju straujš pieaugums. Pēc Lursoft Statistikas datiem uz 2012.gada 13.maiju Latvijā aktīvas ir 15810 sabiedriskās organizācijas, to apvienības, biedrības un nodibinājumi [67]. NVO skaita dinamika Latvijā ir attēlota grafikā 2.2. attēlā.

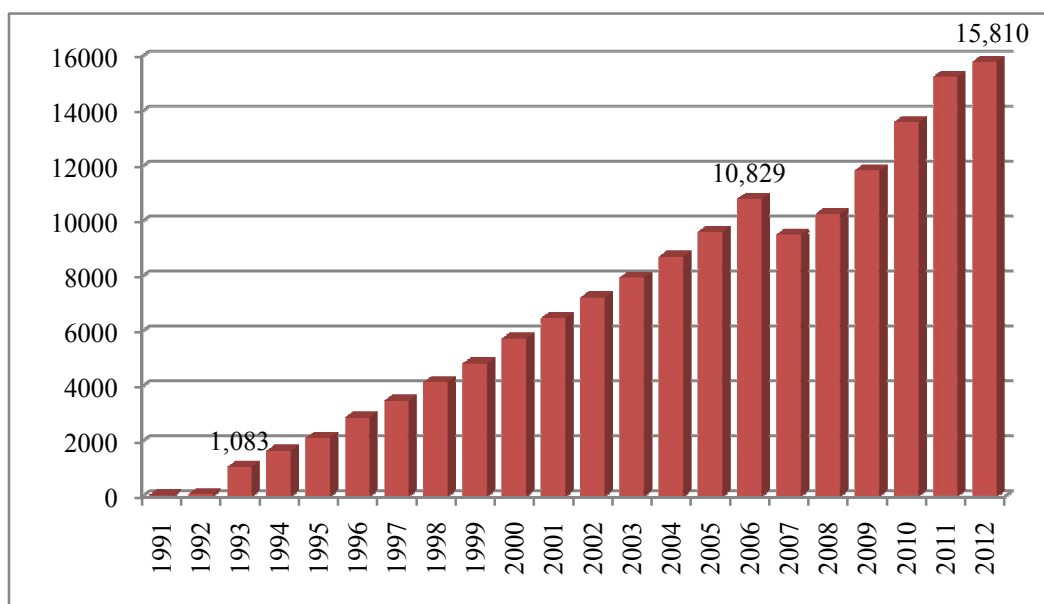
Pēc Lursoft statistikas datiem, lielākā daļa nevalstiskā sektora ir Biedrības, to skaits 2012.gada maijā sasniedzis 14 542 vienības, kas ir 74% no visa NVO sektora. Nākamās pēc popularitātes ir sabiedriskās organizācijas, kuru skaits ir 2 238 (2012.gada maijs). Mazāk par 5% no visa NVO sektora Latvijā veido Nodibinājumi jeb fondi [67].

Atbilstoši Biedrību un nodibinājumu likumam, Latvijā ir divi sabiedrisko (nevalstisko) organizāciju veidi- biedrības un nodibinājumi.

Biedrība ir brīvprātīga personu apvienība, kas nodibināta, lai sasniegtu statūtos noteikto mērķi, kam nav peļņas gūšanas rakstura [58].

Nodibinājums, arī fonds, ir mantas kopums, kurš nodalīts dibinātāja noteikta mērķa sasniegšanai, kam nav peļņas gūšanas rakstura [58].

Balstoties uz darba sākumā sniegtajām sociālā kapitāla definīcijām un piedāvātajām novērtēšanas metodēm, darba autore secināja, ka viens no vienkāršākajiem veidiem, kā var izmērīt sociālo kapitālu sabiedrībā ir noteikt sabiedrības apvienošanās tendences, ko palīdz izdarīt sabiedrisko organizāciju, kas tiek dibinātas valstī, reģistrs.

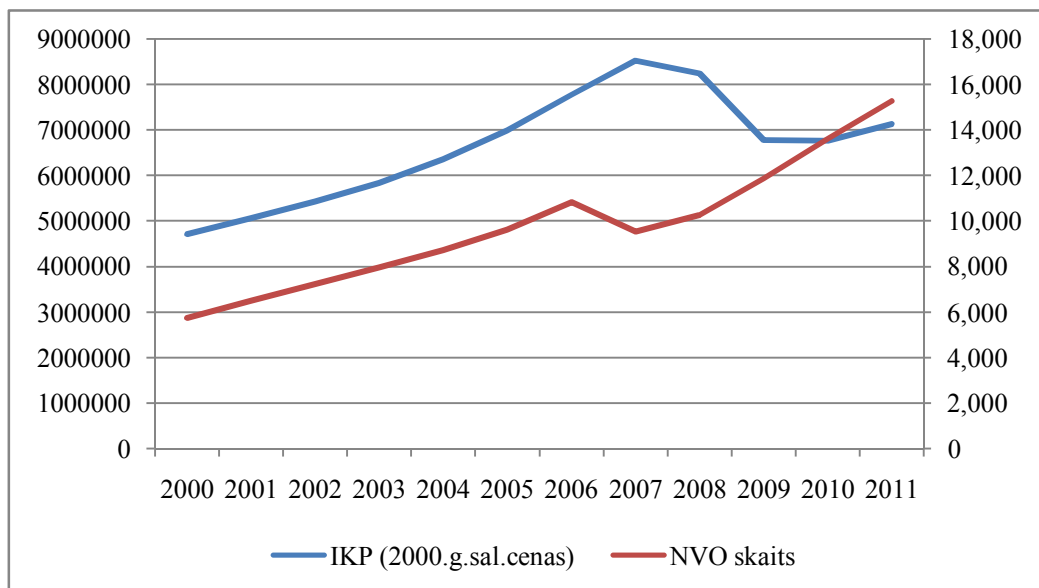


2.2. att. NVO sektora organizāciju skaita dinamika

Avots: Lursoft statistika

Eiropas Parlamenta 2004.-2009. gada sesijas dokumentā „Brīvprātīgo darba nozīme ekonomiskajā un sociālajā kohēzijā” autori, atsaucoties uz ziņojumu „Pilsoniskās sabiedrības un brīvprātīgo kustības izvērtējums”, ko 2007. gada 25. septembrī publicēja Džona Hopkina Universitāte, apgalvo, ka nevalstiskais sektors daudzās valstīs dod tikpat lielu ieguldījumu iekšzemes kopprodukta radīšanā kā finanšu un būvniecības nozares, kā arī divreiz vairāk nekā inženierkomunikāciju nozare. Universitātes aplūkotajās valstīs šis sektors veido 5-7 % no IKP. Šādi secinājumi izriet no datiem, ko apkopojušas oficiālas statistikas aģentūras astoņās valstīs (Amerikas Savienotajās Valstīs, Austrālijā, Kanādā, Beļģijā, Francijā, Čehijas Republikā, Jaunzēlandē un Japānā). Dokumenta autori skaidri norāda, ka aizvien vairāk valstu atzīst to, cik svarīgi ir iekļaut brīvprātīgo kustību valsts kontos. Pamatojot viedokli par nevalstiskā sektora organizāciju skaita ietekmi uz Latvijas izaugsmi, darba autore salīdzināja NVO skaita izmaiņu dinamiku un Latvijas Valsts galveno makroekonomiskās izaugsmes rādītāju – iekšzemes

kopproduktu salīdzināmās (2000.gada cenās). Kā redzams 2.3. attēlā, laika periodā no 2000.g. līdz 2006.gadam NVO skaits proporcionāli vienmērīgi pieaug līdz ar IKP apmēra pieaugumu. Aprēķinot divu datu masīvu korelācijas koeficientu, darba autore noskaidroja, ka divi rādītāji ir vidēji cieši saistīti savā starpā ($r=0,60$).



Att.2.3. NVO sektora organizāciju skaita izmaiņu dinamikas salīdzinājums ar Latvijas IKP izmaiņu dinamiku

Avots: CSB Dati [60] un Lursoft Statistikas dati [67]

Tādā veidā var pieņemt, ka sociāli ekonomiskā situācija valstī kaut kādā mērā ietekmē iedzīvotāju tieksmi apvienoties sabiedriskajās organizācijās vai arī otrādi – iedzīvotāju apvienošanās sabiedriskajās organizācijās kaut kādā mērā spēj ietekmēt ekonomisko situāciju valstī. Pēc Latvijas Pilsoniskās alianses pētījumu rezultātiem [66], iedzīvotāji izvēlas neiesaistīties Nevalstiskajās organizācijās sekojošu iemeslu dēļ:

- nav motivācijas sadarboties ar citiem;
- bailes iesaistīties, jo, tiklīdz pasaki vārdu, ir jāuzņemas atbildība;
- es neko nevaru panākt, visu izlems augstākie spēki;
- iepriekšēja negatīva pieredze - kādreizējais mēģinājums iesaistīties bijis neveiksmīgs un ir zudusi ticība. Ja pirmajā reizē nav bijusi atsaucība, tad cilvēki bieži vien atmet ar roku [66].

Pēc darba autores domām, izpētīt, kādu ietekmi gan valsts, gan indivīda labklājībai rāda iedzīvotāju nevēlēšanās iesaistīties sabiedriskajās organizācijās, ir praktiski neiespējami. Tomēr,

darba autore uzskata, ka sabiedrisko organizāciju loma valsts ekonomiskās izaugsmes un labklājības veicināšanā nav līdz galam izpētīta, un zinātniekiem, it īpaši tiem, kas strādā pie valsts politikas plānošanas, vajadzētu pievērsties šī faktora izpētei. Darba turpinājumā autore mēģinās sasaistīt indivīdu dalību brīvprātīgajā organizācijā ar viņa personīgo ienākumu līmeni un skatu uz ekonomisko situāciju valstī.

3. SOCIĀLĀ KAPITĀLA INDIKATORU ANALĪZE LATVIJĀ

Ņemot par pamatu profesores Pelšes [57] piedāvātos sociālā kapitāla indikatorus, bakalaura darba autore nolēma izpētīt sociālā kapitāla un tā indikatoru īpatnības starp Rīgas iedzīvotājiem vecumā no 18 līdz 35 gadiem ar aptaujas palīdzību..

Balstoties uz aptaujā iegūtajiem rezultātiem, pirmkārt, tiks izrēķināts respondentu personificētās un vispārinātās uzticēšanās koeficients, kā arī vispārējs uzticēšanās koeficients. Otrkārt, izmantojot aprēķinātu indikatoru vērtību strādājošiem respondentiem, tiks aprēķināts sociālā kapitāla rādītājs katram strādājošajam respondentam. Treškārt, ar Hī kvadrāta metodi tiks pārbaudīta sociālā kapitāla rādītāju un respondentu izglītības līmeņa savstarpējās atkarības esamība un tās ciešums (izmantojot Cramer's V), un visbeidzot tiks veikta korelācijas analīze starp sociālā kapitāla indikatoriem un citiem respondentus raksturojošiem faktoriem. Pētījuma gaitā, aptaujā iegūto rezultātu analīzei darba autore izmantoja sekojošās pētījumu metodes: Hī kvadrāta kritēriju, korelācijas analīzi un aprakstošā statistika.

3.1. Rīgas iedzīvotāju sociālo kapitālu ietekmējošo faktoru analīze

Eksistējošās pieejas sociālā kapitāla novērtēšanai balstās galvenokārt uz socioloģiskām aptaujām, kā arī uz eksperimentu datiem un objektīviem statistikas materiāliem, piemēram, dalība vēlēšanās, avīžu lasīšana, donoru darbība utt.

Darba autore nolēma izpētīt sociālā kapitāla un tā indikatoru īpatnības starp Rīgas iedzīvotājiem vecumā no 18 līdz 35 gadiem ar aptaujas palīdzību. Tā kā mērķgrupas dalībnieki, pēc CSP aplēsēm, aktīvi un bieži lieto internetu, aptaujas veikšanai tika izvēlēta Interneta anketēšana. Aptaujas mērķis ir iegūt sociālā kapitāla aprēķināšanai nepieciešamos rādītājus, kā arī noskaidrot dažādu faktoru ietekmi uz sociālā kapitāla indikatoru izmaiņām. Aptaujā tika izmantota pieejamā jeb ērta izlase¹, sasniedzot respondentus sociālajos tīklos un jauniešu Interneta portālos. Respondentiem tika piedāvāta aptaujas anketa ar 23 jautājumiem. Kopumā tika aptaujāti 142 respondenti (n=142). Pēc satura anketā tika iekļautas trīs jautājumu grupas – pirmā raksturo respondenta attieksmes, normas un vērtības, kas ir nepieciešamas sociālā kapitāla

¹ iekļauj ērti pieejamos respondentus. Piemēram, uz ielas sastaptie atbild par ietves stāvokli, veikalā sastaptie par produktu klāstu, ērtībām veikalā utt. (Avots: Oļģerts Krastiņš, „Statistika un ekonometrija”, mācību grāmata augstskolām, LR CSP, Rīga, 1998)

novērtēšanai; otrā – respondentu piekrišanu apgalvojumiem par sociālo tīklu, uzņēmumu un Valsts attīstību, kas ir nepieciešams sociālā kapitāla ietekmes novērtēšanai; trešās grupas jautājumi tika izmantoti respondentu raksturošanai.

Veidojot anketu, darba autore piešķīra Likerta skalas jautājumiem sekojošās skaitliskās vērtības (skat. 3.1.tabulu):

3.1.tabula

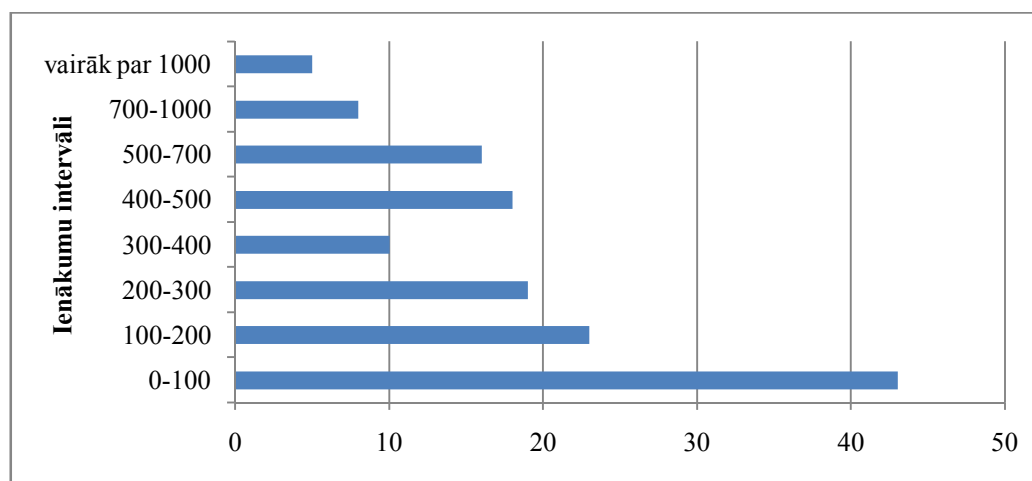
Likerta skalu skaitliskās vērtības

„Pilnībā uzticos”; „Ļoti bieži”; „Piekrītu”	5
„Drīzāk uzticos”; „Bieži”; „Drīzāk piekrītu”	4
„Grūti pateikt”; „Dažreiz”	3
„Drīzāk uzticos”; „Reti”; „Drīzāk nepiekrītu”	2
„Neuzticos”; „Ļoti reti”; „Nepiekrītu”	1

Avots: autores pieņemtie lielumi

Aptaujas rezultāti ir apkopoti ar MS Excel datu analīzes un vizualizēšanas rīkiem.

Aptaujā kopumā ir piedalījušies 142 Rīgas iedzīvotāji vecumā no 18 līdz 35 gadiem, 95 sievietes un 47 vīrieši. Vairākums aptaujāto norādīja, ka viņiem ir vidējā vai nepabeigtā augstākā izglītība (53%), 17% respondentu ir pabeiguši pamatskolu, bet 30% aptaujāto ir iegūts augstākās izglītības diploms. Tāpat 33% aptaujāto ienākumu līmenis ir augstāks par vidējo². Sīkāks respondentu sadalījums pēc ienākumu līmeņa ir iedots 3.1.attēlā.



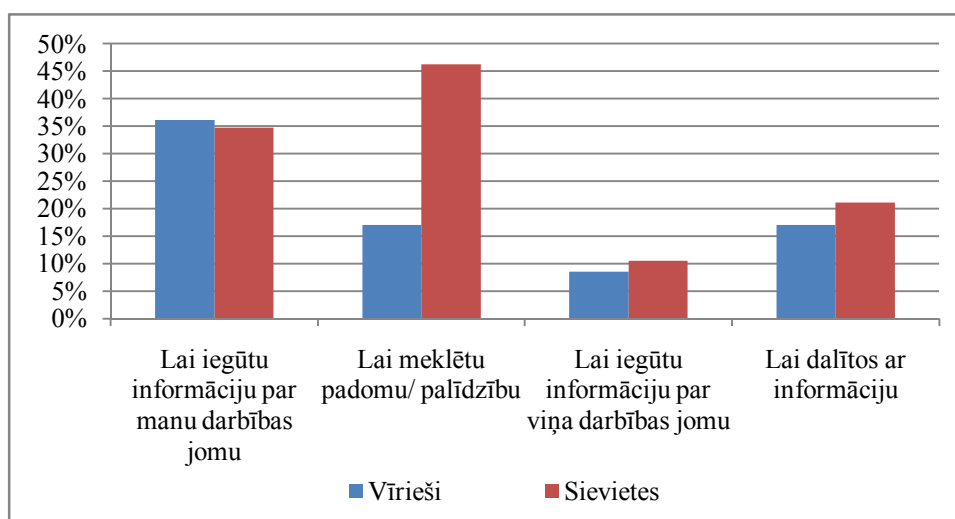
3.1.att. Respondentu sadalījums pēc ienākumu līmeņa

Avots: Aptaujas dati (n=142)

² Par vidējo ienākumu līmeni tiek pieņemta vidēja Bruto darba alga Valstī – 2011.gadā – 464 LVL (Avots: CSB Dati, 60)

Analizējot 5. jautājumu par respondentu darbības veidu, tika secināts, ka algotu darbu strādā 64% no aptaujātiem, turklāt 80% mācās vai studē, pilnā laikā vai paralēli darbam. Atbildot uz 6.jautājumu, 77% norādīja, ka strādā privātajā sektorā, savukārt 15% ir nevalstiskā sektora darbinieki, Valsts sektorā strādājošo īpatsvars izrādījāsniecīgi mazs. Atbildot uz 7.jautājumu par darba vietā nostrādāto laiku, visbiežāk norādītā atbilde ir bijusi 12 mēneši (moda). Kopumā visu respondentu vidējais darba vietā nostrādātais laiks sastādīja 19 mēnešus. Vidējais respondents savā darba vietā strādā 12 mēnešus (mediāna). Standartnovirzes lielums šajā jautājumā ir 21,04.

Ar mērķi iezīmēt respondentu sasaistošā sociālā kapitāla izmantošanas iemeslus, kā arī izsekot tā izmantošanas atšķirības pretējo dzimumu pārstāvjiem, tika uzdots 9. jautājums par biežumu un iemesliem, ar kuru un kuru dēļ respondenti vērsas pie draugiem darba jautājumos. Atbildes uz jautājumu tika sadalītas atkarībā no respondentu dzimuma (skat. 3.2.attēlu).



3.2.att. Pretējo dzimumu pārstāvju vērsanos pie draugiem relatīvo biežumu salīdzinājums

Avots: Aptaujas dati (n=142)

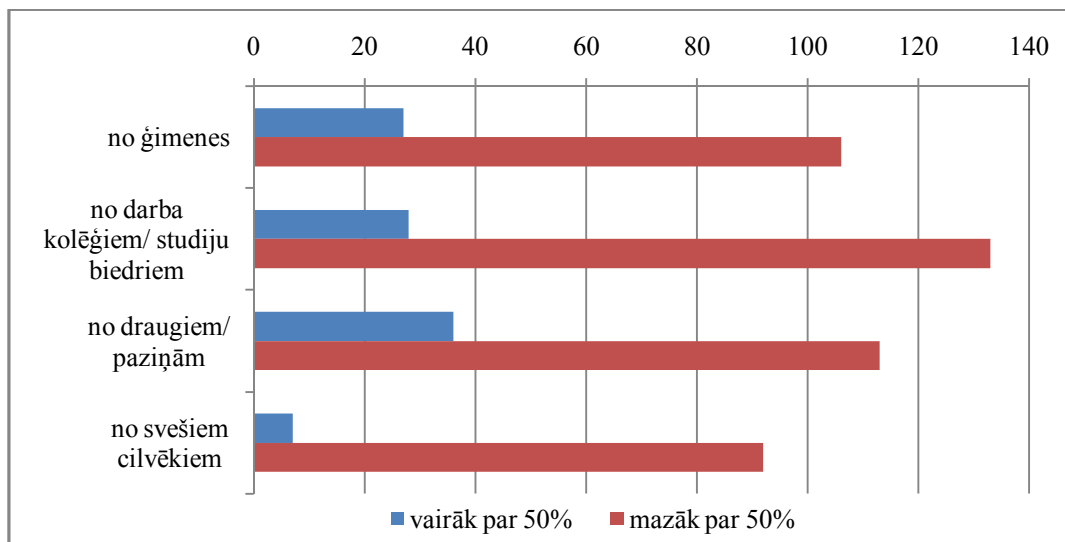
Pēc darba autores domām, grafiks ļoti labi ilustrē dzimuma galvenās iezīmes attiecībā uz sasaistošo sociālo kapitālu. Vīrieši ir vairāk orientēti uz ieejošo informāciju un retāk dalās ar to, turklāt sievietes aktīvi izmanto sociālo kapitālu abos virzienos. Īpaši liela atšķirība ir situācijās, kad jāmeklē padoms vai palīdzība. Šajā gadījumā sievietes biežāk izmanto sociālo kapitālu nekā vīrieši.

Uz 10. jautājumu „Vai Jūs mērķtiecīgi apmeklējat pasākumu, lai veidotu lietišķos kontaktus?” respondentu viedokļi sadalījās gandrīz vienādi – apstiprinoši atbildēja 43% aptaujāto. Kā pasākumu piemēri tika minēti: prezentācijas, konferences, semināri, NVO rīkotie

un korporatīvie pasākumi. Tādējādi darba autore konstatēja faktu, ka sociālais kapitāla veidošana Rīgas iedzīvotāju vidū ir pietiekams iemesls, lai ieguldītu tajā resursus – laika, materiālos un cilvēkresursus. To apstiprina arī vairākuma respondentu (68%) apstiprinošā atbilde uz 11. jautājumu „*Vai, tiekoties ar personu pirmo reizi, Jūs apsverat iespēju, ka šis cilvēks nākotnē varētu būt Jums „noderīgs”?*” Atbildot uz nākamo – 12. jautājumu, 33% respondentu ir atzinuši, ka viņu uzvedība mainās, tiklīdz viņi apzinās kontakta „noderīgumu”. Turklāt ir vērts piebilst, ka uzvedība mainās ne tikai gadījumā, kad kontakts ir noderīgs, bet arī ja nav. Secinājums, ko darba autore izdara, balstoties uz jautājumā iegūto informāciju ir šāds: Sociālā kapitāla veidošana var ietekmēt indivīda uzvedību un attiecīgi arī viņam pieejamo resursu izmantošanu, gan materiālo, gan intelektuālo.

Ar mērķi analizēt sabiedrības normas un sociālā kapitāla „līdzību” finanšu kredītiem, tika uzdots 13. jautājums: „*Vai Jūs jūtat, ka palikāt parādā pēc palīdzības saņemšanas no dažādu grupu locekļiem?*”. Analizējot atbildes uz šo jautājumu nekādas būtiskas atšķirības starp parāda sajūtas rašanos pret dažādām sociālām grupām netika novērotas. Secinājums: palīdzības saņemšana neatkarīgi no palīdzības sniedzēja, rada parāda sajūtu sociālā kapitāla īpašniekam.

Viena no svarīgākām sociālā kapitāla priekšrocībām ir informācijas plūsmu nodrošināšana starp indivīdiem. Analizējot, starp kurām grupām informācijas plūsma notiek aktīvāk un kura no tām plūsmām indivīdam šķiet noderīgāka, tika uzdots 14. jautājums „*Cik % no ikdienā saņemamās Jums noderīgas informācijas Jūs saņemat no sekojošiem „avotiem”?*”. Respondentiem tika piedāvāts izvēlēties piemērotāko informācijas daudzuma intervālu, kuru viņi ikdienā saņem no sociālo grupu pārstāvjiem/ Ar MS Excel funkcijas FREQUENCY tika aprēķināts atbilžu skaits katrā intervālā. Rezultāti ir parādīti 3.3.attēlā. Turpmāk pētījumā tiks izmantots katra intervāla centrs (vidējais aritmētiskais). Darba autore sadalīja variācijas rindu divās daļās, kur $x < 50\%$ un $x > 50\%$. Rezultātā tika iegūts grafiks, kas parāda informācijas avotu nozīmīgumu aptaujātiem.



3.3.att. Respondentu sadalījums pēc informācijas daudzuma, ko viņi saņem no dažādām sociālajām grupām

Avots: Aptaujas dati (n=142)

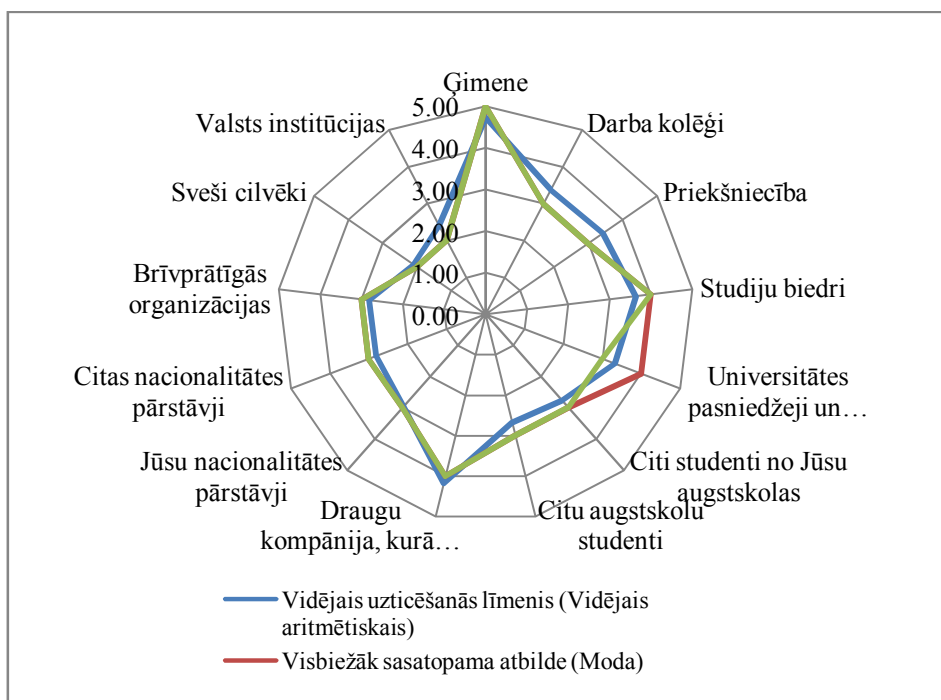
Daži sociālā kapitāla pētnieki [8] to definē, ka „Cilvēku skaits, no kuriem var sagaidīt atbalsta sniegšanu un šo cilvēku rīcībā esošie resursi.” Darba autore ar mērķi pārbaudīt sakarības starp aptaujāto sociālo kapitālu un viņu draugu rīcībā esošajiem resursiem, 15.jautājumā lūdza norādīt tuvāko draugu ienākumu diapazonu. Visbiežāk norādītais diapazons ir „no 400 līdz 700 LVL” (Moda). Tāpat bieži respondenti ir norādījuši ienākumu diapazonus: „Līdz 200 LVL” un „No 200 līdz 400 LVL”. Pie jautājuma analīzē iegūtajiem rezultātiem darba autore pieskaita faktu, ka 92% aptaujāto spēja novērtēt draugu ienākumus (8% izvēlējās atbildi „Grūti pateikt”), kas nozīmē, ka viņi apzinās potenciālās (aizņēmuma un finansiālā atbalsta) iespējas no sociālā kapitāla, dotajā gadījumā, sasaistošā. Turpmākai analīzei tiks paņemts katra intervāla centrs.

Turpinot aizdevumu un finanšu tēmu, izmantojot Pasaules Bankas rekomendācijas aptaujas veikšanai par sociālo kapitālu, darba autore iekļāva anketā 16. jautājumu: „Ja Jums vajadzētu aizņemties nelielu naudas summu (līdz 50 LVL), cik no Jūsu draugiem/ paziņām (izņemot ģimeni) varētu Jums izpalīdzēt?” ar mērķi noteikt sociālās grupas izmēru, kurā piedalās respondents. Atbildot uz jautājumu respondenti visbiežāk minēja skaitu „līdz 5 cilvēkiem” (49%) un „no 5 līdz 10 cilvēkiem” (44%), tikai 7% no aptaujāto materiālo atbalstu varētu sniegt vairāk par 10 cilvēkiem, kas ļauj secināt, ka vidējais grupas lielums, kurā piedalās indivīds vecumā no 18 līdz 25 gadiem, ir 5 cilvēki. Darba autore paņem katra intervāla centru turpmākai datu analīzei.

Tā kā dalība brīvprātīgajās organizācijās tiek minēta kā viens no trim svarīgākajiem sociālā kapitāla indikatoriem, darba autore arī iekļāva anketā 18., 19. un 20. jautājumus par respondentu

dalību brīvprātīgajā organizācijā un plāniem tādā piedalīties. No 142 aptaujas dalībniekiem, brīvprātīgās organizācijās piedalās tikai 32 (23% no kopējā respondentu skaita), turklāt vidēji katrs respondents piedalās vienā brīvprātīgajā organizācijā. Nepiedalās attiecīgi – 110 respondenti. Tomēr, 62% no tiem 110 tuvākajā laikā plāno iestāties brīvprātīgā organizācijā. Tādejādi no visiem respondentiem, 70% piedalās vai plāno piedalīties brīvprātīgajā organizācijā. Kā galvenos mērķus dalībai šāda veida organizācijās (21.jautājums), respondenti min „*Pieredzes apmaiņu*”, „*Labuma sniegšanu sabiedrībai*” un arī „*Kontaktu veidošanu*”, kas būtībā ir sociālā kapitāla veidošana.

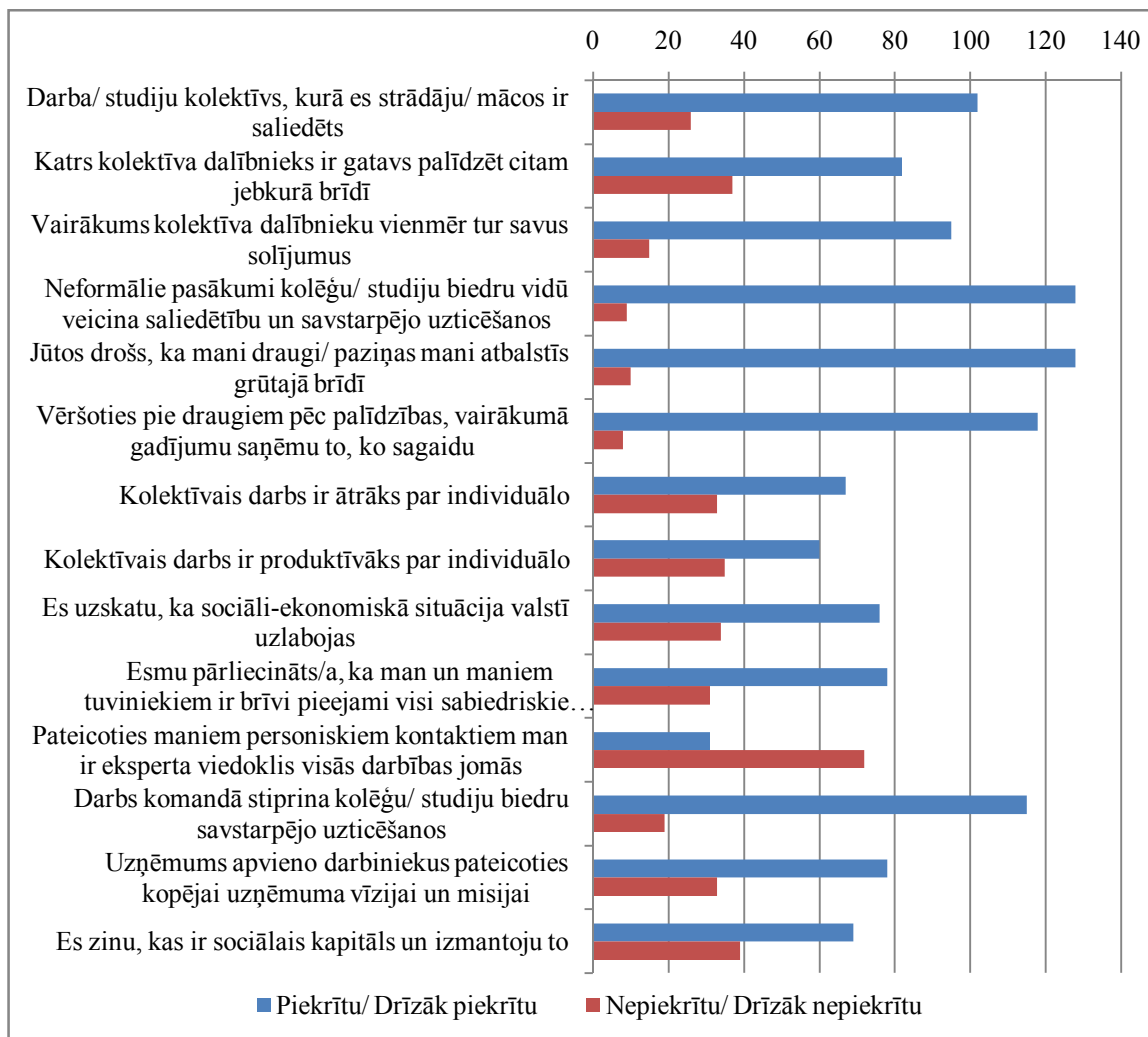
22.jautājumā respondentiem vajadzēja atzīmēt cik lielā mērā viņi uzticas dažādām sociālām grupām, tīkliem un institūcijām. Visvairāk respondenti uzticas ģimenei un draugiem. Par vienprātību liecina arī jautājuma atbilžu variantu amplitūda un standartnovirze, kuri šīm atbildes variantam ir vieni no mazākajiem. Tāpat gluži vienprātīgi respondenti atbildēja uz jautājumu par uzticēšanos Valsts institūcijām. Tomēr šeit datu izkliedes pakāpe ir augstāka (standartnovirze ir 0,85-0,91). Vidējais uzticēšanas līmenis katrai grupai vai institūcijai, kā arī moda – visbiežāk sastopams uzticēšanās vērtējums un mediāna (vidējā respondenta viedoklis), tika parādīti Radar grafikā 3.4. attēlā.



3.4.att. Vidējais uzticēšanās līmenis dažādām sociālām grupām, tīkliem un institūcijām

Avots: Aptaujas dati (n=142)

Pēdējā jautājumā respondentiem tika piedāvāta Likerta skala, lai izrādītu piekrišanu vai nepiekrišanu apgalvojumiem (skat.att.3.5.), kuri atspoguļo respondenta darba kolektīva vērtības, respondenta viedokli par kolektīvo pasākumu lietderīgumu no sociālā kapitāla viedokļa, kā arī respondenta viedoklis par sociālo kapitālu, kā tādu. Tā respondenti varēja piekrista vai nepiekrīst tam, vai viņi zina, kas ir sociālais kapitāls un izmanto to; tāpat, lai novērtētu sociālā kapitāla ietekmi uz respondenta labklājības pazīmēm, jautājumā tika iekļauts apgalvojums: „Es uzskatu, ka sociāli-ekonomiskā situācija valstī pēdējā laikā ir uzlabojusies”.



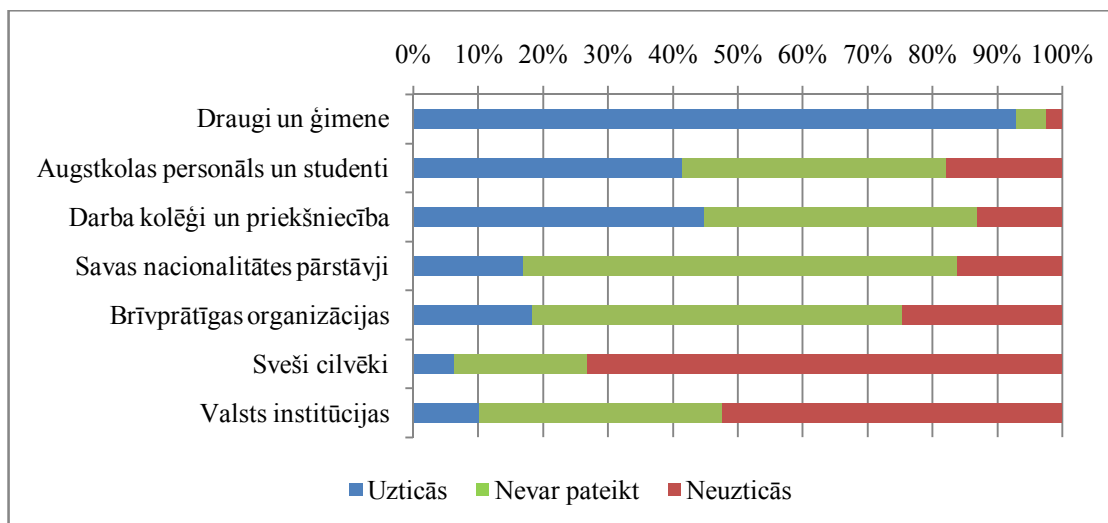
att.3.5. Respondentu piekrišana atsevišķiem apgalvojumiem par sociālo kapitālu

Avots: Aptaujas dati (n=142)

Kopumā darba autore novērtē augstāk aprakstīto pētījuma posmu kā apmierinošu un uzskata, ka anketēšanas mērķis tika sasniegts. Pie anketēšanas posma trūkumiem darba autore var pieskaitīt anketēšanas vides viendabīgumu – tika aptaujāti tikai Interneta lietotāji, kas var būt atvērtāki sava vecuma pārstāvji. Tāpat, būtisks anketēšanas trūkums ir anketas garums.

3.2. Uzticēšanās koeficientu aprēķināšana

Ar mērķi iegūt informāciju respondentu vispārīgās uzticēšanās līmeņa aprēķinam, anketā tika uzdots attiecīgs jautājums, kura atbildēm tika izmantota Lekerta skala ar iespējām: „Pilnībā uzticos”, „Drīzāk uzticos”, „Grūti pateikt”, „Drīzāk neuzticos” un „Pilnīgi neuzticos”. Aptaujātiem tika piedāvāts novērtēt viņu uzticēšanās līmeni sekojošām sociālām grupām un institūcijām - ģimenei, draugu lokam, darba kolēģiem, studiju biedriem, vienas nacionalitātes pārstāvjiem, brīvprātīgo organizācijām, valsts institūcijām un svešiem cilvēkiem. Jautājuma analīzes gaitā iegūtie rezultāti ir parādīti 3.6. attēlā.



3.6.att. Respondentu uzticēšanās līmenis dažādām sociālām grupām un institūcijām

Avots: Aptaujas dati (n=142)

Kā redzams, visvairāk respondenti uzticas ģimenes locekļiem un draugu lokam (93%), 45% norādīja, ka viņi pilnībā uzticas vai drīzāk uzticas darba kolēģiem, un 41% aptaujāto apgalvo, ka var uzticēties savas augstskolas pārstāvjiem, tostarp arī studiju biedriem.

Balstoties uz teorijā daudzu autoru sniegtām atziņām, darba autore secināja, ka indivīda spēju uzticēties citiem var iedalīt divās grupās: vispārināta uzticēšanās un personificētā uzticēšanās [50]. Vispārinātā uzticēšanās nav saistīta ar indivīda dalību sociālajos tīklos, bet gan parāda viņa spēju uzticēties svešiem cilvēkiem un oficiālām institūcijām. Darba autore piedāvā aprēķināt vispārinātās uzticēšanās koeficientu, izmantojot 3.1 formulu:

$$Uv_i = \frac{S_i + I_i + B_i + N_i}{4} \quad (3.1.)$$

Uv_i – indivīda i vispārinātās uzticēšanās koeficients;

I_i – indivīda i uzticēšanās līmenis Valsts iestādēm;

S_i – indivīda i uzticēšanās līmenis svešiem cilvēkiem;

B_i – indivīda i uzticēšanās līmenis brīvprātīgo organizāciju pārstāvjiem;

N_i – indivīda i uzticēšanās līmenis citas nacionalitātes pārstāvjiem (Vidējais līmenis starp diviem rādītājiem).

Izmantojot doto formulu, darba autore izrēķināja vispārinātās pētījuma dalībnieku uzticēšanās koeficientu.

Pēc līdzīga principa, personificētās uzticēšanās koeficienta aprēķināšanai tika izmantota formula 3.2.:

$$Up_i = \frac{G_i + D_i + S_i}{3} \quad (3.2.)$$

Up_i – indivīda i personificētās uzticēšanās koeficients;

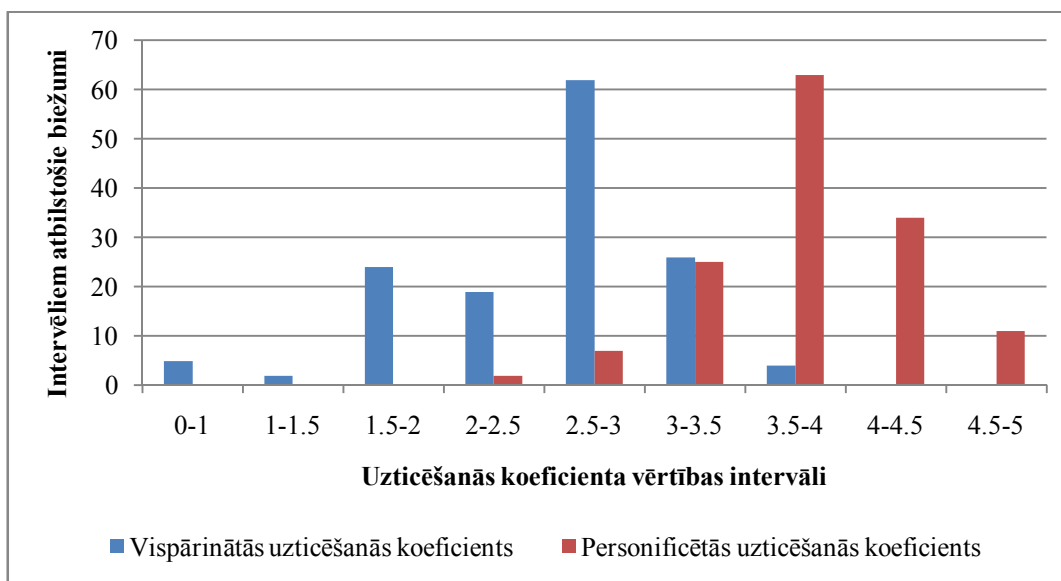
G_i – indivīda i uzticēšanās līmenis ģimenes locekļiem un draugu lokam;

D_i – indivīda i uzticēšanās līmenis darba kolēģiem un priekšniecībai;

S_i – indivīda i uzticēšanās līmenis studiju/ mācību biedriem.

Balstoties uz aptaujas dalībnieku sniegtām atbildēm darba autore aprēķināja arī personificētās uzticēšanās koeficients.

Rezultātā tika iegūti 2 rādītāji, kuri ir attēloti 3.7. attēlā. Pielietojot Pirsona algoritmu (Function – PEARSON(...)), darba autore noskaidroja, ka rādītāji vidēji cieši korelē savā starpā (Pirsona koeficients = 0.402231). Attēlā 3.7. ir parādīts divu rādītāju variācijas rindu salīdzinājums. Kā redzams, personificētās uzticēšanās koeficients aptaujātiem iedzīvotājiem ir par 1-1.5 punktu augstāks nekā vispārinātās uzticēšanās koeficients.



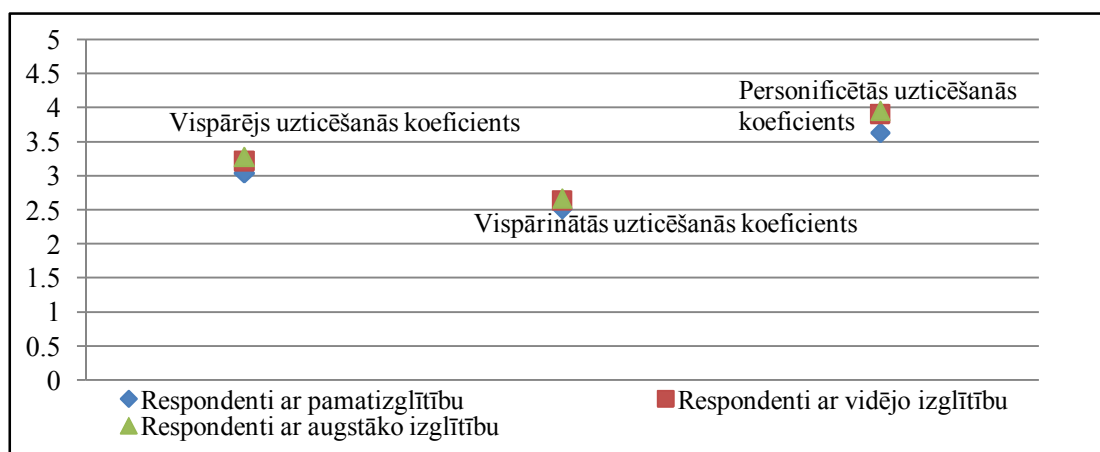
3.7.att. Uzticēšanās koeficientu izmaiņu intervālu biežumi

Avots: autores aprēķini pēc aptaujas rezultātiem (n=142)

Darba autore aprēķināja arī *kopējo uzticēšanās koeficientu*, kā vidējo aritmētisko no abu iepriekš aprēķināto rādītāju vērtībām.

3.3. Uzticēšanās koeficientu izmaiņu analīze atkarībā no izglītības līmeņa

Izmantojot pētījuma gaitā iegūto informāciju par respondentu izglītības līmeni, darba autore salīdzināja uzticēšanās koeficientu (personificētā, vispārinātā un kopējā) izmaiņas atkarībā no minētā parametra un attēloja tās 3.8. attēlā.



3.8. att. Uzticēšanās koeficientu vērtības atkarībā no respondentu izglītības līmeņa

Avots: autores aprēķini pēc aptaujas rezultātiem (n=142)

Salīdzinot abus koeficientus respondentiem ar augstāko, vidējo un pamatizglītību, darba autore secināja, ka uzticēšanās līmenis atšķiras mainoties respondentu izglītības līmenim.

Šo hipotēzi darba autore pārbaudīja, izmantojot χ^2 - Hī kvadrāta metodi divu skalai atbilstošu pazīmju savstarpējās saistības novērtēšanai. Hī kvadrāta kritēriju aprēķina pēc sekojošas formulas 3.3. [31]:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(n_i - \hat{n}_i)^2}{\hat{n}_i}, \text{ kur} \quad (3.3.)$$

n_i - dota empīriskā sadalījuma frekvences;

\hat{n}_i - atbilstošā teorētiskā sadalījuma frekvences;

k – intervālu skaits.

Lai raksturotu empīriskā un teorētiskā sadalījuma atbilstību tiek izvirzītas divas hipotēzes:

H_0 : $n_i = \hat{n}_i$ empīriskais sadalījums atbilst teorētiskajam sadalījumam,

H_1 : $n_i \neq \hat{n}_i$ empīriskais sadalījums neatbilst teorētiskajam sadalījumam.

Datu ticamības līmenis pieņemts, ka $\alpha=0.05$.

Pielietojot doto metodi, jāraugās, lai visos intervālos novērojumu skaits būtu pietiekošs, ne mazāks kā pieci. Ja minēta prasība neizpildās, intervālus apvieno. Divu pazīmju sakarību raksturošanai izmantots statistiskās ticamības koeficients Cramer's V, ko aprēķina, izmantojot sekojošu formulu 3.4 [31]:

$$V = \sqrt{\frac{\chi^2}{n(k-1)}}, \text{ kur} \quad (3.4)$$

V – Krāmera koeficients;

k – mazākais kolonnu vai rindu skaits datu tabulā;

n – novērojumu skaits.

Kā respondentus raksturojošie kritēriji tika izmantoti dati par respondentu izglītību: augstākā, vidējā, pamata. Kā uzticēšanās koeficienta raksturotāji – respondentu uzticēšanās

līmeņa dažādām sociālām grupām novērtēšanas biežumi, kurus vēlāk kvantificējot, tika aprēķināti uzticēšanās koeficienti.

Personificētās uzticēšanās koeficientam:

- Uzticēšanās līmenis ģimenes locekļiem un draugiem;
- Uzticēšanās līmenis darba kolēģiem un priekšniecībai
- Uzticēšanās līmenis studiju biedriem.

Vispārinātās uzticēšanās koeficientam:

- Uzticēšanās līmenis svešiem cilvēkiem;
- Uzticēšanās līmenis citas nacionalitātes pārstāvjiem;
- Uzticēšanās līmenis brīvprātīgo organizāciju pārstāvjiem;
- Uzticēšanās līmenis Valsts institūcijām.

χ^2 ir robežās no 0.071 (uzticēšanās līmenis brīvprātīgām organizācijām) līdz 20.916 (uzticēšanās līmenis svešiem cilvēkiem).

Analizējot iegūtos datus par personificētās uzticēšanās koeficienta indikatoriem, darba autore secināja, ka atkarībā no respondentu izglītības līmeņa būtiski atšķiras viņu uzticēšanās līmenis ģimenes locekļiem ($\chi^2=7,1201$) un draugiem ($\chi^2=12,1961$), kā arī studiju biedriem ($\chi^2=19,877$). Toties uzticēšanās līmenis darba kolēģiem un priekšniecībai, mainoties izglītības līmenim, būtiski nemainās (skat. 3.3.1. tabulu). Visciešākā sakarība pastāv starp izglītības līmeni un uzticēšanās līmeni studiju biedriem. To parāda Krāmiera koeficienta (Cramer's V) vērtība – 0.4414. Toties vismazākā ciešuma pakāpe ir starp izglītības līmeni un uzticēšanās līmeni draugiem (Cramer's V=0.085).

Izvērtējot rezultātus par Vispārinātās uzticēšanās līmeņa indikatoru un izglītības līmeņa savstarpējām sakarībām, tika novērots, ka, mainoties respondentu izglītības līmenim, būtiski atšķiras respondentu uzticēšanās līmenis svešiem cilvēkiem ($\chi^2=20,916$). Turklāt, divu rādītāju sakarība ir cieša, to parāda Cramer's V (0,4302). Attiecīgi, būtiski nemainās uzticēšanās Valsts institūcijām, brīvprātīgo organizācijām un citas nacionalitātes pārstāvjiem (skat. 3.2. tabulu).

Savstarpējās sakarības starp personificētās uzticēšanās koeficienta rādītājiem un respondentu izglītības līmeni

Personificētās uzticēšanās koeficienta rādītāji	χ^2 vērtība	Cramer's V
Uzticēšanās līmenis ģimenes locekļiem	7,1201	0,2507
Uzticēšanās līmenis draugiem	12,1961	0,085
Uzticēšanās līmenis darba kolēģiem	2,835	0,1984
Uzticēšanās līmenis priekšniecībai	0,862	0,0968
Uzticēšanās līmenis studiju biedriem.	19,877	0,4414

Avots: autores aprēķināti dati, balstoties uz aptaujas rezultātiem (n=142)

Analizējot vispārinātās uzticēšanās koeficienta indikatoru un respondenta izglītības līmeņa savstarpējo sakarību analīzi ar χ^2 kritēriju, darba autore noskaidroja, ka respondentiem ar dažādu izglītības līmeni būtiski atšķiras tikai uzticēšanās līmenis svešiem cilvēkiem ($\chi^2=20,916$). Turklāt šo divu rādītāju sakarība ir vidēji cieša – to pierāda 0,43 liels Cramer'sV (skat.3.3. tabulu).

Savstarpējās sakarības starp vispārinātās uzticēšanās koeficienta rādītājiem un respondentu izglītības līmeni

Vispārinātās uzticēšanās koeficienta rādītāji	χ^2 vērtība	Cramer's V
Uzticēšanās līmenis svešiem cilvēkiem	20,916	0,4302
Uzticēšanās līmenis citas nacionalitātes pārstāvjiem	2,493	0,2303
Uzticēšanās līmenis Brīvprātīgo organizācijām	0,071	0,0340
Uzticēšanās līmenis Valsts institūcijām	3,737	0,2049

Avots: autores aprēķināti dati, balstoties uz aptaujas rezultātiem (n=142)

Pēc augstāk aprakstīta pētījuma posma, darba autore apstiprināja Čehijas Republikas zinātnieku apgalvojumu, ka izglītības līmenis Latvijā arī ietekmē sociālā kapitāla veidošanos. Konkrētāk, indivīdiem ar augstāku izglītības līmeni būtiski atšķiras uzticēšanās līmenis ģimenei un draugiem, kā arī studiju biedriem. Tāpat, indivīda izglītības līmenis ir cieši saistīts ar uzticēšanās līmeni svešiem cilvēkiem, bet neietekmē atšķirības uzticēšanās Valsts iestādēm. Tāpat izrādās, ka izglītības līmenim mainoties, būtiski neatšķiras uzticēšanās līmenis darba kolēģiem un priekšniecībai. Šo personificētās un vispārinātās uzticēšanās koeficientu sastāvdaļu

korelāciju ar citiem respondentu raksturojošiem faktoriem darba autore izskatīs nākamajā darba apakšnodaļā.

3.4. Sociālā kapitāla indikatoru un respondentu raksturojošo rādītāju korelācijas analīze

Kā sociālā kapitāla indikatorus darba autore izmanto Modrītes Pelšes piedāvātos:

1. dalība dažādās apvienībās un asociācijās;
2. pilsonisko un sociālo normu esamība un nozīme;
3. indivīda uzticēšanās līmenis citiem, dažādām sociālajām grupām un institūcijām [57, 24.lpp].

Kā pirmā (1) indikatora raksturojošo lielumu, darba autore paņēma respondentu apstiprinošās vai noliedzošās atbildes uz jautājumu par viņu dalību brīvprātīgajās organizācijās. Lai raksturotu otro (2) indikatoru, darba autore analizēja respondentu piekrišanas līmeni apgalvojumiem par attiecīgas jomas aktivitātēm (piemēram, parāda sajūtas rašanos pēc palīdzības saņemšanas un darba vai studiju kolektīva dalībnieku izpalīdzības normām. Trešo (3) sociālā kapitāla indikatoru, darba autore raksturo ar vispārējo uzticēšanās koeficientu, kas tiks aprēķināts, bastoties uz paša indivīda uzticēšanās vērtējumu dažādām sociālām grupām un institūcijām.

Balstoties pēc Pelšes [57] piedāvāto sociālā kapitāla indikatoru klāstu, darba autore aprēķināja katra respondenta sociālā kapitāla līmeni, par pamatu ņemot aptaujas gaitā iegūtos datus par respondentu (1) dalību brīvprātīgajās organizācijās, (2) kolektīvajām normām un vērtībām un (3) uzticēšanās dažādām sociālām grupām.

Indivīdu dalības brīvprātīgās organizācijās koeficients tika aprēķināts pēc sekojošās autores izveidotās formulas (3.5.):

$$B_i = p_i n_i ; \quad (3.5.)$$

Formulas mainīgo apraksts:

B_i – respondenta i dalības brīvprātīgajās organizācijās novērtējums;

p_i - varbūtība, ar kuru respondents piedalās vai plāno piedalīties brīvprātīgajās organizācijās, kur 1 – pilnīgi noteikti piedalās vai plāno piedalīties, 0 – nemaz nepiedalās un neplāno);

n_i – brīvprātīgo organizāciju skaits, kurās piedalās respondents, n – vesels skaitlis.

Tā kā pētījuma otrajā daļā tika veltīta tikai nodarbināto sociālā kapitāla izpētei, tad lai aprēķinātu respondentu sociālo normu un vērtību koeficientu, darba autore izmantoja respondentu atbildes uz jautājumiem par uzņēmuma darba kolektīva vērtībām un normām. Tādējādi, formula, pēc kuras darba autore izrēķināja respondentu kolektīvo normu un vērtību rādītāju, ir sekojoša (3.6.):

$$K_i = \frac{S_i + O_i + C_i + G_i}{4}; \quad (3.6.)$$

Formulas mainīgo apraksts:

K_i – Kolektīvo normu un vērtību novērtējums i -tā respondenta darba kolektīvā;

S_i – i -tā respondenta darba kolektīva saliedēšanas pakāpe (pēc respondenta subjektīvā viedokļa);

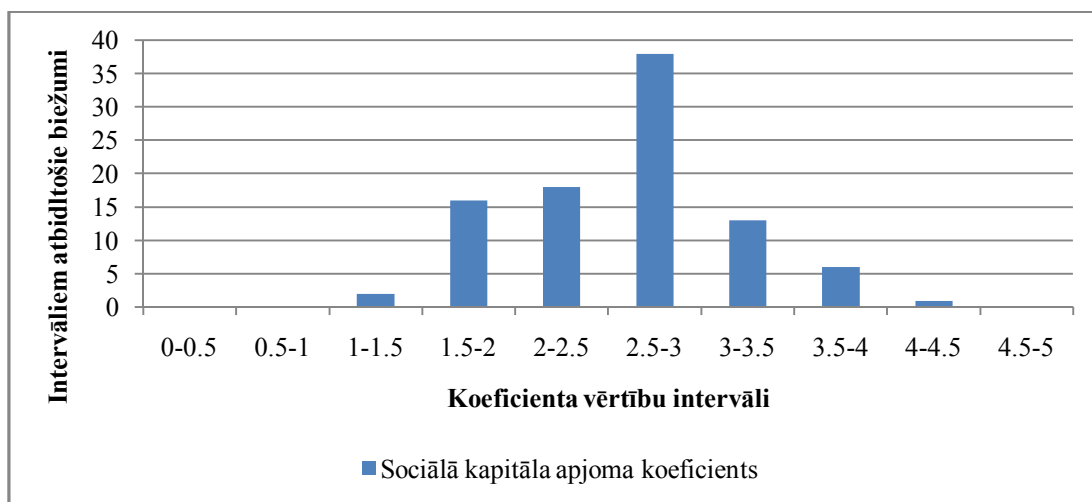
O_i - i -tā respondenta darba kolektīva godīguma un atbildības novērtējums (pēc respondenta subjektīvā viedokļa, uzrādot piekrišanas pakāpi apgalvojumam „Vairākums kolektīva darbinieku vienmēr tur savus solījumus”);

C_i - i -tā respondenta darba kolektīva kooperāciju normu novērtējums, uzrādot piekrišanas pakāpi apgalvojumam „Kolektīvais darba ir ātrāks un efektīvāk par individuālo ”;

G_i - i -tā respondenta cerības uz darba kolēģu atbalstu biznesa uzsākšanas gadījumā (respondenta subjektīvais viedoklis).

Pēdējā indikatora – uzticēšanās līmeņa darba kolēģiem un priekšniecībai, aprēķināšanas veidu darba autore minēja iepriekšējā apakšnodaļā, rēķinādama vispārējo uzticēšanās koeficientu.

Iegūstot visu trīs sociālā kapitāla indikatoru vērtības, darba autore, pirmkārt, aprēķina sociālā kapitāla apjomu katram aptaujas dalībniekam, pieņemot, ka visi trīs indikatori sociālā kapitāla aprēķināšanai ir vienādi svarīgi, kas ļauj sociālā kapitāla lielumu noteikt, kā vidējo aritmētisko starp visiem sociālā kapitāla indikatoriem.



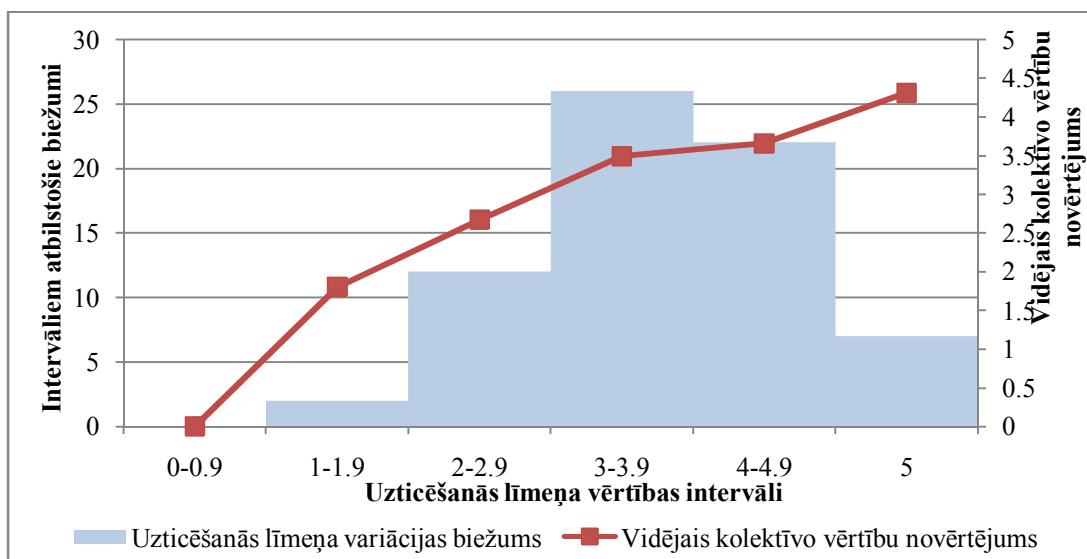
3.9.att. Strādājošo respondentu sociālā kapitāla rādītāju variācijas rinda

Avots: Autores aprēķināti dati, balstoties uz aptaujas rezultātiem (n=92)

Pēc sociālā kapitāla apjoma aprēķināšanas darba autore veica korelāciju analīzi starp sociālā kapitāla indikatoriem un respondentus raksturojošiem rādītājiem (ienākumu līmenis, darbinieku skaits darba vietā; darba vietā nostrādātais laiks, draugu vidējais ienākumu līmenis, kā arī respondentu uzskatiem par Valsts sociāli ekonomisko stāvokli un sabiedrisko pakalpojumu pieejamību.

Tātad, izmantojot MS Excel instrumentu DATA ANALYSIS – Corellation, tika aprēķināta korelācijas starp rādītājiem. Korelāciju analīzes rezultātu tabula ir pieejama bakalaura darba pielikumos. Turpmāk darba autore aprakstīs starp sociālā kapitāla indikatoriem un respondentu raksturojošiem rādītājiem korelācijas analīzes rezultātus.

Apskatot sociālā kapitāla indikatoru savstarpējo korelāciju, darba autore secināja, ka korelācija starp dalību brīvprātīgās organizācijās un diviem pārējiem indikatoriem ir vērā neņemama (skat. tabulu pielikumā). Tomēr, vidēji cieša korelācija ($r= 0.62$) pastāv starp kolektīvām normām un vērtībām un uzticēšanās līmeni respondenta darba vietā.



3.10.att. Strādājošo respondentu uzticēšanās līmeņa un Kolektīvo vērtību darba vietā novērtējumu savstarpējā sakarība

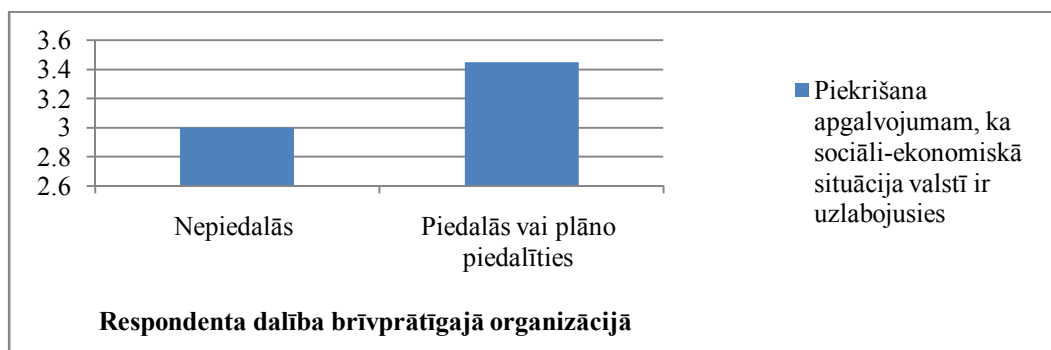
Avots: Aptaujas dati, n=92

Pēc korelāciju analīzes rezultātiem, tika secināts, ka nepastāv korelācija ($r= 0.00$) starp respondentu ienākumu līmeni un dalību brīvprātīgajās organizācijās, kas ļauj secināt, ka ienākumu līmenis nekādi neietekmē cilvēka dalību tajās. Atgriežoties pie teorijā sniegtām atziņām, daži zinātnieki ir uzskatījuši, ka tieši otrādi, indivīdi ar lielākiem ienākumiem biežāk piedalās sabiedriskajās organizācijās. Acīmredzot Latvijā šāda likumsakarība neeksistē.

Vāja negatīvā korelācija ($r= -0.30$) tika pamanīta starp respondentu dalību brīvprātīgās organizācijās un darbinieku skaitu viņu darba vietās. Izrādās, jo vairāk cilvēku strādā kopā, jo mazāka varbūtība, ka šie cilvēki piedalās vai plāno piedalīties kādā brīvprātīgā organizācijā.

Tāpat vāja sakarība ($r= 0.29$) pastāv starp dalību brīvprātīgās organizācijās un vispārināto uzticēšanās koeficientu. Turklāt personificētās uzticēšanās koeficienta vērtības un dalības brīvprātīgās organizācijās korelācija ir vērā neņemama ($r= -0.04$).

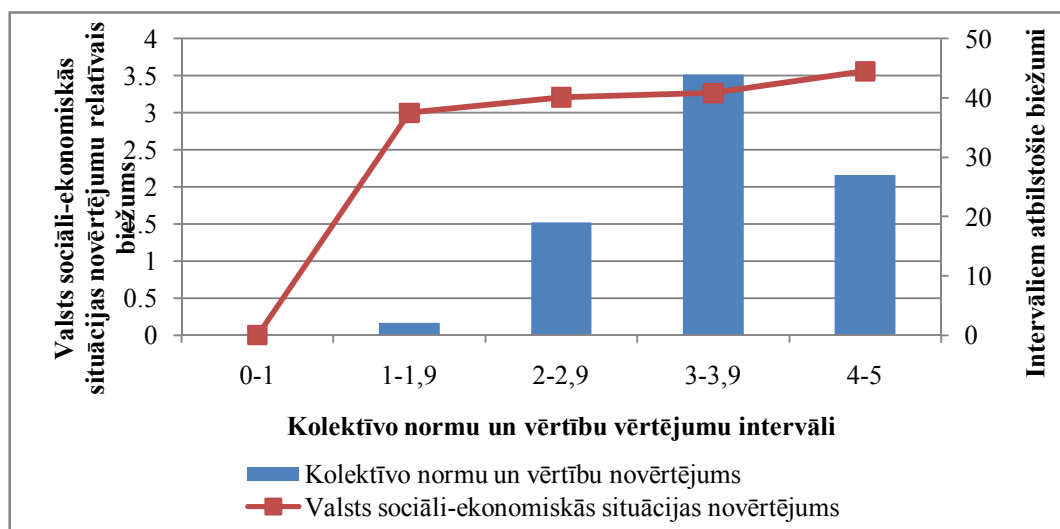
Vāja ($r= 0.22$), bet tomēr vērā ņemamā sakarība pastāv starp respondentu optimisma līmeni par Valsts sociāli ekonomiskās situācijas uzlabošanos un viņu dalību brīvprātīgās organizācijās. Tā, 3.11.att. parāda, ka respondenti, kas piedalās brīvprātīgā organizācijā vai plāno tādā piedalīties, vidēji par 0.4 punktiem optimistiskāk skatās uz Valsts sociāli-ekonomisko situāciju. Toties viedokli par sabiedrisko pakalpojumu pieejamību dalība organizācijās neietekmē nemaz ($r= -0.10$).



3.11.att. Respondentu viedokļa par sociāli-ekonomisko situāciju valstī un dalības brīvprātīgās organizācijās savstarpējā sakarība

Avots: Aptaujas dati (n=92)

Izskatot otrā sociālā kapitāla indikatora – kolektīvo vērtību un normu, korelāciju ar respondentu raksturojošiem rādītājiem, darba autore secina, ka vāja korelācija pastāv kolektīvām vērtībām ar respondenta vidējo ienākumu līmeni un ar respondenta sociālās grupas lielumu (r ir attiecīgi 0.23 un 0.26). Toties vidēji cieša korelācija ($r= 0.61$) ir vērojama starp kolektīvo vērtību esamību un respondenta pārliecību par valsts sociāli-ekonomiskās situācijas uzlabošanu (skat.3.12.attēlu). Tā, respondenti, kuru darba vietās, pēc viņu uzskatiem, kolektīvo vērtību līmenis ir augsts, biežāk piekrīt apgalvojumam, ka sociāli-ekonomiskā situācija Latvijā ir uzlabojusies. To pašu var teikt arī par respondentu viedokli par sabiedrisko pakalpojumu pieejamību. Starp kolektīvām vērtībām un šo rādītāju pastāv vidēji cieša korelācija ($r= 0.42$). Vērojama korelācija tika konstatēta ar darba vietā nostrādāto laiku ($r= 0.10$).

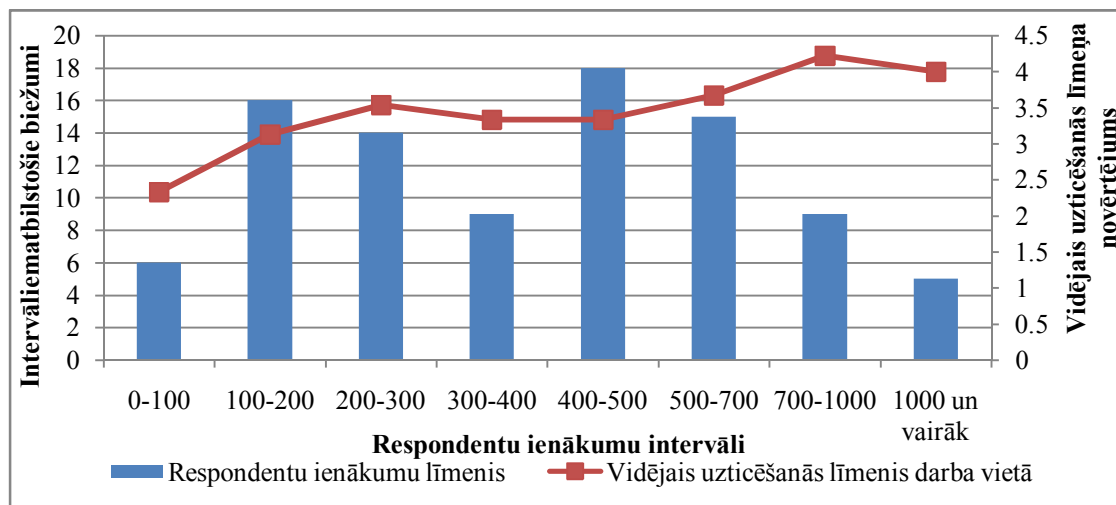


3.12.att. Respondentu pārliecības par valsts sociāli-ekonomiskās situācijas uzlabošanu un kolektīvo vērtību novērtējuma savstarpējā sakarība

Avots: aptaujas dati, n=92

Analizējot trešā – pēdējā indikatora korelāciju ar citiem respondentu raksturojošiem rādītājiem, savstarpējā sakarība tika noteikta ar personisko ienākumu līmeni un darba vietā nostrādāto laiku, kā arī ar sociālās grupas lielumu un respondentu p[ārliecību par valsts sociāli-ekonomiskās situācijas uzlabošanu un sabiedrisko pakalpojumu pieejamību.

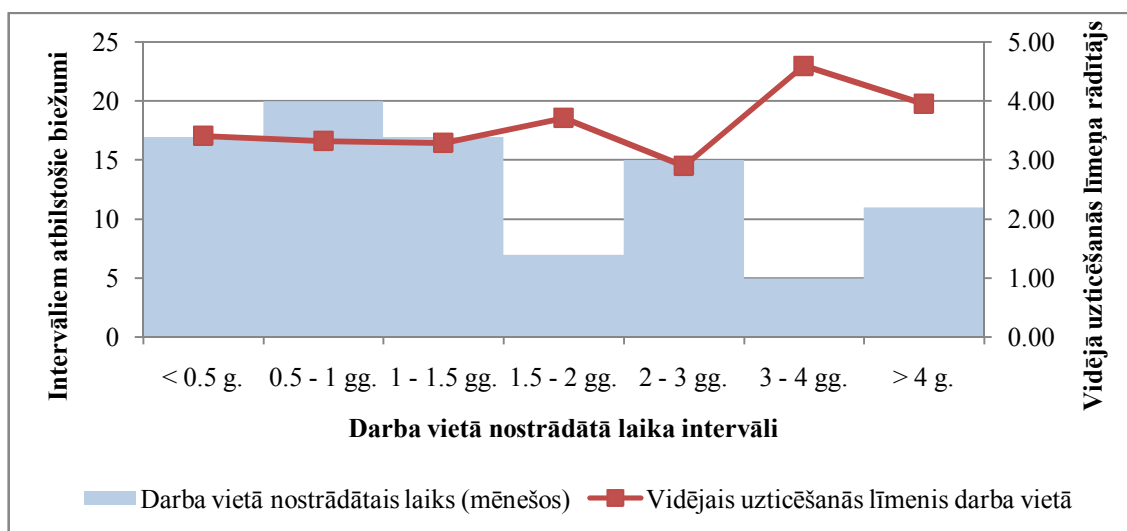
Vidēji cieši sakarība ($r= 0.41$) tika noteikta starp uzticēšanos darba vietā un viņa ienākumu līmeni. Tā respondenti, kuriem ir augstāks ienākumu līmenis, arī relatīvi biežāk augstāk vērtē savstarpējos uzticēšanos darba kolektīvā (skat.3.13.attēlu).



3.13.att. Respondentu ienākumu līmeņa un vidējā uzticēšanās līmeņa darba vietā savstarpējā sakarība

Avots: autores veiktie aprēķini un aptaujas dati (n=92)

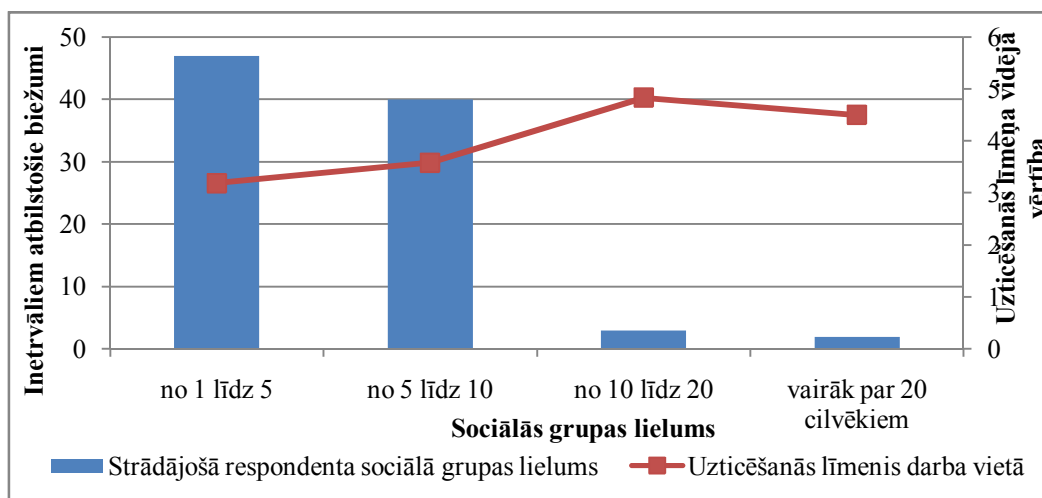
Vāja sakarība ($r=0,23$) tika novērota starp uzticēšanās līmeni un darba vietā nostrādāto laiku (skat.3.14.attēlu).



3.14.att. Darba vietā nostrādātā laika un uzticēšanās līmeņa savstarpējā sakarība

Avots: Aptaujas dati (n=92)

Tāpat vāja sakarība ($r= 0.38$) pastāv starp respondentu sociālās grupas lielumu un viņa viedokli par uzticēšanos darba kolektīvā (skat.3.15. attēlu).



3.15.att. Sociālās grupas lieluma un vidējā uzticēšanās līmeņa respondenta darba vietā savstarpējā sakarība

Avots: aptaujas dati (n=92)

Vāja sakarība uzticēšanās līmenim respondentu darba vietās tika noteikta ar darbinieku skaitu darba vietā ($r= 0.01$).

Izskatot trīs aprēķināto sociālā kapitāla indikatoru korelāciju ar citiem indivīdu – respondentu raksturojošiem rādītājiem, darba autore ir izdarījusi vairākus secinājumus. Pirmkārt, indivīda dalība brīvprātīgās organizācijās nekādi neietekmē divus pārējos sociālā kapitāla indikatorus. Toties vidēji cieša korelācija tika konstatēta starp respondenta darba vietā esošajām kolektīvām normām un vērtībām un uzticēšanās līmeni. Nulles korelācija tika noteikta starp indivīdu ienākumu līmeni un viņa tieksmi piedalīties kādā no brīvprātīgajām organizācijām. Toties izrādās, indivīdi, kas strādā vidējos vai lielajos uzņēmumos, daudz retāk piedalās brīvprātīgo organizāciju darbībā.

SECINĀJUMI

1. Neeksistē vispārpieņemtās sociālā kapitāla definīcijas, kas no vienas puses, apgrūtina jēdziena izpēti, bet no otrās puses, dod pētniekam brīvību jēdziena traktējumā, ļaujot izvēlēties piemērotāko definīciju pētījumu veikšanai (kas arī tika izdarīts dotajā darbā);
2. Pieņemot par sociālā kapitāla rādītāju sabiedrisko organizāciju esību un skaitu valstī, darba autore secināja, ka nevalstisko organizāciju skaita pieaugums pozitīvi korelē ($r=0,60$) ar valsts iekšzemes kopproduktu;
3. Salīdzinot sociālā kapitāla izmantošanas intensitātes pretējo dzimumu pārstāvjiem, darba autore secināja, ka sievietes daudz biežāk izmanto savu sociālo kapitālu, lai atrisinātu darba jautājumus, nekā vīrieši;
4. Analizējot sociālā kapitāla informatīvo priekšrocību, darba autore secināja, ka visvairāk informācijas Rīgas iedzīvotāji vecumā no 18 līdz 25 gadiem iegūst no draugiem un paziņām, bet informācijas plūsmas no kolēģiem un ģimenes locekļiem ir gandrīz vienāda.
5. Pētījuma laikā brīvprātīgajās organizācijās piedalījās tikai 23% no aptaujātiem Rīgas pilsētas iedzīvotājiem vecumā no 18 līdz 35 gadiem, tomēr vēl 48% plānoja iesaistīties tādās nākotnē.
6. Pētot uzticēšanos, kā vienu no svarīgākiem iedzīvotāju sociālā kapitāla indikatoriem, darba autore noskaidroja, ka vismazāk Rīgas iedzīvotāji vecumā no 18 līdz 25 gadiem uzticas svešiem cilvēkiem un valsts institūcijām.
7. Aprēķinot personificētās un vispārinātās uzticēšanās koeficientus, balstoties uz aptaujas datiem, tika secināts, ka personificētās uzticēšanās koeficients Rīgas iedzīvotājiem vecumā no 18 līdz 35 gadiem ir vidēji par 1-1,5 punktu augstāks nekā vispārinātās uzticēšanās koeficients.
8. Analizējot aprēķināto koeficientu izmaiņas, mainoties anketā norādītajam respondenta izglītības līmenim, darba autore secināja, ka izglītības līmenis visvairāk ietekmē Latvijas iedzīvotāja personificētās uzticēšanās koeficientu.
9. Pārbaudot iepriekšējā secinājuma ticamību ar Hī kvadrāta testu, tika noskaidrots, ka mainoties respondentu izglītības līmenim, visvairāk mainās uzticēšanās līmenis ģimenei un draugiem, toties darba kolēģiem un priekšniecībai respondenti vienmērīgi uzticas vai neuzticas neatkarīgi no izglītības līmeņa.

10. Visciešākā savstarpējā sakarība (Cramer's $V=0,44$) izglītības līmenim tika konstatēta ar uzticēšanās līmeni studiju biedriem.
11. Analizējot vispārinātās uzticēšanās koeficientā ietilpstošos rādītājus, izrādījās, ka visvairāk iedzīvotāja izglītības līmenis ietekmē uzticēšanos svešiem cilvēkiem ($\chi^2=20,916$). Jo cilvēks ir izglītotāks, jo vairāk viņš uzticas svešiniekiem.
12. Aprēķinot visus sociālā kapitāla indikatorus, darba autorei izdevās aprēķināt sociālā kapitāla apjomu katram strādājošajam Rīgas iedzīvotājam vecumā no 18 līdz 35 gadiem. Vidējais sociālā kapitāla līmenis Rīgas iedzīvotājiem vecumā no 18 līdz 35 gadiem ir 2,61, pie maksimāli iespējamās vērtības - 5.
13. Korelācijas analīzes rezultātā tika noskaidrots, ka iedzīvotāja ienākumu līmenim nav nekādā sakara ar iedzīvotāja dalību brīvprātīgajās organizācijās ($r=0,00$).
14. Tāpat korelācijas analīze parādīja, ka Rīgas iedzīvotāji vecumā no 18 līdz 35 gadiem, kuri strādā vidējos vai lielajos uzņēmumos, mazāk piedalās vai plāno piedalīties brīvprātīgajās organizācijās.
15. Pēc strādājošo Rīgas iedzīvotāju sociālā kapitāla indikatoru korelācijas analīzes darba autore secināja, ka respondentu darba vietās esošās kolektīvās normas un vērtības vidēji cieši saistītas ar viņu uzticēšanās līmeni darba kolēģiem un priekšniecībai.
16. Darba gaitā autore noskaidroja, ka Rīgas iedzīvotāji, kas piedalās brīvprātīgo organizāciju darbībā, vidēji par 0,45 punktiem vairāk piekrīt faktam, ka sociāli-ekonomiskā situācija valstī ir uzlabojusies.
17. Pētījuma gaitā tika atklāta likumsakarība, ka respondentiem, kuriem ir augstāks ienākumu līmenis, uzticēšanās līmenis darba kolēģiem un priekšniecībai arī ir augstāks.

PRIEKŠLIKUMI

1. Valsts pārvaldes iestādēm pievērst aktīvāku uzmanību nevalstiskā sektora organizācijām, kas darbojas valstī. Kā veidu, kā varētu šādu praksi – iedzīvotāju apvienošanos sabiedriskajās, brīvprātīgajās un citās organizācijās, atbalstīt, darba autore piedāvā izveidot atbalsta programmas un atvieglojumus gan iedzīvotājiem, gan uzņēmumiem, kas nevalstiskā sektora organizācijā piedalās jau ilgāku laiku; atvieglot sabiedrisko organizāciju piekļuvi Eiropas Savienības struktūrfondu finansējumam, kā arī veikt citus subsidēšanas un administratīvā sloga mazināšanas pasākumus.
2. Latvijas uzņēmumu personāla nodaļu vadītājiem pievērst uzmanību tādām cilvēkresursu veidam, ka sociālais kapitāls. No valsts puses, savukārt darba autore sagaida informatīvos pasākumus, seminārus un konferences uzņēmumiem, valsts iestādēm un nevalstiskā sektora organizācijām, kā arī konkrēti personāla vadītājiem ar mērķi skaidrot sociālā kapitāla veidošanas iespējas uzņēmumā un tā lietošanas priekšrocības un trūkumus.
3. Tiem Latvijas uzņēmumu vadītājiem, kuri mēģina ierobežot darbinieku personiskos kontaktus darba laikā, darba autore iesaka atteikties no tādas prakses un atbalstīt personisko kontaktu izmantošanu darba jautājumos. Kā līdzekli darbinieku sasaistošā sociālā kapitāla efektīvai izmantošanai uzņēmumā, darba autore piedāvā izveidot datu bāzi ar uzņēmuma darbinieku personīgajiem „noderīgiem” kontaktiem, kurus augstas nepieciešamības gadījumā varētu lietot visi viņa kolēģi.
4. Uzņēmuma vadītājiem/ personāla nodaļu vadītājiem darba autore iesaka plašāk lietot „team building” tipa pasākumus, kas veicina darbinieku savstarpējo uzticēšanos, tādā veidā paaugstinot viņu sociālā kapitāla līmeni.
5. Latvijas Pilsoniskai aliansei, kā NVO koordinējošai organizācijai, kā arī citām nevalstiskajām organizācijām veikt informatīvo kampaņu par Rīgā esošajām šāda veida organizācijām, to mērķiem un iesaistīšanas iespējām.
6. Lai veicinātu Rīgas iedzīvotāju vispārinātās uzticēšanās koeficienta palielināšanos, darba autore iesaka Rīgas Domei un izglītības iestādēm, kā arī Valsts aģentūrām un iestādēm, piemēram, LIAA, NVA un VDI biežāk rīkot informatīvos seminārus un pasākumus, kuros var piedalīties Rīgas iedzīvotāji, un pats galvenais plaši informēt par to norisi ar galveno mērķi – informēt sabiedrību par Valsts iestāžu darbības prioritātēm un sasniegtiem

rezultātiem. Šādi pasākumi, pēc autores domām, varētu sekmēt vispārinātās uzticēšanās koeficienta pieaugumu Latvijas iedzīvotājiem.

7. Latvijas izglītības iestādēm atbalstīt studentu savstarpējo uzticēšanos un veidot iespējas studentiem no tā gūt labumu. Par vienu no paņēmieniem šādu darbību īstenošanai darba autore uzskata biznesa inkubatoru izveidi, kur sociālā kapitāla izmantošanas biežumu var palielināt, skaidrojot studentiem sociālo kapitālo.
8. Sabiedriskajām un brīvprātīgajām organizācijām aktīvu uzmanību pievērst tieši lielo uzņēmumu darbinieku piesaistīšanai savā darbībā, rīkojot speciālos pasākumus.
9. Darba autore iesaka Latvijas Universitātes zinātniekiem turpinot sociālā kapitāla izpēti, pievērst uzmanību iedzīvotāju sociālā kapitāla ietekmei uz Latvijas ekonomisko izaugsmi, jo bakalaura darba pētījuma rezultāti parāda, ka sakarība starp diviem rādītājiem pastāv.

IZMANTOTĀS LITERATŪRAS SARAKSTS

1. **Zīverte L., Austers I., Zilinska D.** Sabiedriskie tīkli kā drošumspējas faktors. – Krāj.: *Latvija. Pārskats par tautas attīstību 2002/2003: Cilvēkdrošība*. – Rīga: ANO Attīstības programma, 2003. – 84.lpp.
2. **Aberg M.** Putnam's Social Capital Theory Goes East: A Case Study of Western Ukraine and *L'viv*. *Europe – Asia Studies*, 2002., Vol.52, N 2, Pp.295-317
3. **Aldridge S., Halpern D., Fitzpatrick S.** Social capital. A discussion paper. *Performance and Innovation Unit*. London. April 2002.
4. **Arts, W., Gellisen, W., van Oorschot, W.**, Social capital in Europe: Measurement and social and regional distribution of a multifaceted phenomenon. *SAGE Publications*, 2006
5. **Baker, W.** Market Networks and Corporate Behaviour. *American Journal of Sociology*, 1990, N 96: pp.589 - 625.
6. **Belliveau, M. A, O'Reilly, C. A III, Wade, J. B.**, Social Capital at the Top: Effects of Social Similarity and Status on CEO Compensation. *Academy of Management Journal*. 1996. N 39: Pp.1568 - 1593.
7. **Bourdieu P.** Cultural Reproduction and Social Reproduction. Power and Ideology in Education. Oxford : Oxford University press, 1977. pp.487-511
8. **Boxman, E. A. W, De Graai, P. M, Flap, H. D.**, The Impact of Social and Human Capital on the Income Attainment of Dutch Managers. *Social Networks*, 1991, N 13: pp.51 - 73.
9. **Brehm, John, and W Rahn.** Individual-Level Evidence for the Causes and Consequences of Social Capital. *American Journal of Political Science*. 1997. N 41: Pp.999 - 1023.
10. **Burt R.S.** The cognitive value of social capital. *Administrative Science Quarterly*. – N 42, 1997. pp.339-465
11. **Coleman J.** Social Capital in the Creation of Human capital. *Connections*. Vol.22, N 1, 1999. pp.28-51.
12. **Fukuyama, Fr.** Social capital and the modern capitalist economy: Creating a high trust workplace. *Stern Business Magazine*. 1997. N 1, vol.4.
13. **Geertz, C.**, The Rotating Credit Association: A “Middle-Rung” in Development. *Economic Development and Cultural Change*, 1962, N 10, vol.3, pp.241-263.

14. **Grootaert C., Bastelaer T.** Policy Research Initiative „Social capital Workshop: Concepts, Measurements and Policy Implications”. Canada, 2003. p.9.
15. **Hirsch P. M., Levin D. Z.,** Umbrella Advocates Versus Validity Police: A Life-Cycle Model, *Organization Science* , Vol. 10, N 2. 1999, pp. 199-212.
16. **Janice Hogan, M..** Social capital: potential in family social sciences. *The Journal of Socio-Economics*, 2001, vol. 30, N 2, pp. 151-155.
17. **Knack S., Keefer P.** Does social capital have an economic pay off? A cross country investigation. *The Quarterly Journal of Economics*. 1997. pp.1251-1288
18. **Lin N.** Building a Network Theory of Social Capital, *Connections INSNA*. – N 1, Vol.22, 1999. – pp..28-51.
19. **Loury, G.** The economics of discrimination: Getting to the core of the problem. *Harvard Journal for African American Public Policy*. 1992.N 1: Pp. 91 - 110.
20. **Pennar, K..** The tie that leads to prosperity: The economic value of social bonds is only beginning to be measured. *Business Week*, 3877-3880. 1997. Pp.153 – 155.
21. **Portes, A.,** Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Review of Sociology* 1998, N 24: pp.1-24.
22. **Portes, A., Sensenbrenner, J.,** "Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action." *American Journal of Sociology*. 1993. pp. 1320 - 1350.
23. **Putnam, Robert D.** "Bowling alone: America's declining social capital." *Journal of Democracy*. 1995. N 6: Pp.65 - 78.
24. **Putnam R., Leonardi R., Nanetti R.** Making Democracy work: Civic Traditions in Modern Italy. – Princeton: Princeton University press, 1993. Review by: Marco Maraffi, *American Journal of Sociology* , Vol. 99, N 5. 1994, pp. 1348-1349
25. **Sanders, Jimmy M. and Nee, V.** Immigrant self-employment: the family as social capital and the value of human capital, *American Sociological Review*, 1996., vol. 61, pp. 231–249;
26. **Schiff, M.** 1992. Social capital, labour mobility, and welfare: The impact of uniting states. *Rationality and Society* N 1, vol.4.
27. **Solow R.M.** Tell me again what we are talking about. *Stern Business magazine*. – Vol.4, N 1, 1997. pp.18-26
28. **Šumilo Ē., Baumanē I.** Some negative aspects of Social capital: The case of undeclared work in Latvia. **In:** *Humanities and Social Sciences*. 2007, N 1(50), Pp. 5-17

29. **Thomas, C. Y.** 1996. "Capital markets, financial markets and social capital." *Social and Economic Studies* N 1, vol.45: Pp.1 - 23.
30. **Van Tubergen, Fr.**, Self-Employment of Immigrants: A Cross-National Study of 17 Western Societies. *Social Forces*, 2005, vol.84, N 709, p.32.
31. **Krastiņš, O.** Statistika un ekonometrija. Latvijas Republikas Centrālā statistikas pārvalde, Rīga, 1998., 178 lpp.
32. **Burt, R.** Structural Holes: The Social Structure of Competition. Cambridge: Harvard University Press. 1992. 313 pages.
33. **Coleman J.**, Foundations of Social Theory, Belknap Series, Harvard University Press, 1994, 993 pages.
34. **Field J.** Social Capital. – London: Routledge, 2003
35. **Fukuyama, Fr.**, Trust : the social virtues and the creation of prosperity. London: Hamish Hamilton. 1995. 457 pages.
36. **Gambetta, D.**, The Sicilian Mafia: the Business of Private Protection. Harvard University Press. 1993., 335 pages.
37. **Hansen M.** Using the wisdom of others: Searching for and tranfering knowledge. – London: London Business school Press, 1996.
38. **Milner, M.**, Status and Sacredness: A General Theory of Status Relations and an Analysis of Indian Culture. New York: Oxford University Press. 1994. 336 pages.
39. **Nelson R., Winters S.** An Evolutionary Theory of Economic Change. USA: Harvard University Press, 1982.
40. **Putnam, R.**, Bowling alone: The collapse and revival of American community. New York: Simon and Schuster. 2000. 541 pages.
41. **Dovladbekova I., Šumilo Ē., Baumane I.** Sociālā kapitāla koncepcija, īpatnības un ietekme uz ekonomisko izaugsmi.- **In:** *Kas ir zināšanu sabiedrība?*, LZA Ekonomikas institūts, Rīga, 2007., pp.150.-181.
42. **Adler P.S., Kwon S.W.** Social capital: Prospects for a new concept. **In:** *Academy of Management Review*. – Vol.27, N 1, 2002, pp.17-40;
43. **Araujo, R. J.** Race relations and conflict in the United States. *Critical Race Theory: Contributions to and problems of race relations*. **In:** *Gonzaga Law Review*, 1997., N 32, 537 pages.

44. **Bourdieu, P.**, The Forms of Capital. 1986. **In:** *Handbook of theory and research for the sociology of education*, John G Richardson. New York: Greenwood Press.. Pp. 241-258
45. **Knoke, D.** 1999 Organizational networks and corporate social capital. Pp. 17 - 42 **In:** *Corporate Social Capital and Liability*, edited by S. M. Gabbay. Boston: Kluwer.
46. **Mateju P., Vitaskova A.** Interpersonal Trust and Mutually Beneficial Exchanges: Measuring Social Capital for Comparative Analyses. **In:** *Sociologický časopis/Czech Sociological Review*, 2006, Vol. 42, N 3, Pp. 493-516.
47. **Nahapiet, J., Ghoshal, S.** "Social capital, intellectual capital, and the organizational advantage." **In:** *Academy of Management Review*. 1998. N 23: p.242.
48. **Rose, R.**, Getting Things Done in an Antimodern Society: Social Capital Networks in Russia, **In:** *Dasgupta and Serageldin*, 1999. pp. 147–171.
49. **Waldinger R.** The Other side of Embeddedness: A Case Study of the Interplay between Economy and Ethnicity. **In:** *Ethnic and Racial Studies*, 1995, Vol.18, pp.555-580.
50. **Durlauf S., Fafchamps M.**, Social Capital *The Centre for the Study of African Economies Working Paper Series*. 2004. Working Paper 214.
51. **Grootaert, C.** Social Capital: The missing link? Social Capital Initiative Working Paper N 3. World Bank, April, 1998, 24 pages.
52. **Grootaert, C., Bastelaer, T.**, Understanding and Measuring Social Capital: A Synthesis of Findings and Recommendations from the Social Capital initiative. Social Capital Initiative Working Paper N 24. April 2001. 31 pages.
53. **Westlund H.** Time Cannot be Saved: Social Capital – an element of the capital theory of the knowledge-based, digital economy? University of Trollhattan. Uddevalla, 2003.
54. **Yamamura, E.** Groups and information disclosure: Olson and Putnam Hypotheses. MPRA Paper N 34628, 2011.
55. **Полищук, Л.**, Материалы научного семинара «Социальный капитал в России: измерение, анализ, оценка влияния», 20.05.2011, [atsauce 13.05.2012] Pieejams: <http://www.liberal.ru>.
56. **Igaune E.**, Sociālā kapitāla izmantošanas iespējas Pierīgas reģionā: Promocijas darba kopsavilkums. LLU Ekonomikas fakultāte. Jelgava: LLU, 2010. 103 lpp.
57. **Pelše, M.**, Sociālā kapitāla attīstības iespējas Zemgalē: Promocijas darba kopsavilkums ekonomikas doktora (Dr.oec.) zinātn. grāda iegūš., LLU Ekonomikas fakultāte. Jelgava: LLU, 2007;

58. *LR Biedrību un nodibinājumu likums*. 01.01.2012. Rīga - LR Saeima. [atsauce 14.04.2012].
Pieejams: <http://www.likumi.lv>.
59. Gulbenes ziņu portāls: [atsauce 10.05.2012]. Pieejams: <http://www.dzirkstele.lv>
60. Latvijas Centrālā Statistikas pārvalde. [atsauce 05.05.2012]. Pieejams:
<http://www.csb.gov.lv> .
61. Latvijas Darba devēju konfederācijas mājas lapa [atsauce 10.05.2012]. Pieejams:
<http://www.lddk.lv> .
62. Latvijas ilgtspējīgas attīstības stratēģija līdz 2030.gadam, Pilnveidotā 1.redakcija
[tiešsaiste]. 2008.gada novembris. [atsauce 15.04.2012] Pieejams:
http://www.latvija2030.lv/upload/lia_1redakcija_pilnv_final.pdf
63. Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kameras mājas lapa. [atsauce 09.05.2012]. Pieejams:
<http://www.ltrk.lv/>
64. Latvijas Tirgotāju asociācijas mājas lapa. [atsauce 09.05.2012]. Pieejams:
<http://www.lta.lv/>
65. Latvijas Universitātes mājas lapa. [atsauce 01.05.2012]. Pieejams: <http://www.lu.lv/>
66. Latvijas Pilsoniskā alianse. [atsauce 04.05.2012]. Pieejams: <http://www.nvo.lv/> .
67. Lursoft Statistika. [atsauce 05.05.2012]. Pieejams: <http://www.lursoft.lv/lursoft-statistika>.
68. Nodarbinātības Valsts Aģentūras Statistika. [atsauce 10.05.2012]. Pieejams:
<http://www.nva.lv/index.php?cid=6>.
69. TNS Latvia Dati. [atsauce 05.05.2012]. Pieejams: <http://www.tns.lv>.
70. Uzņēmējdarbības kompetences centrs mazo uzņēmēju atbalstam: [atsauce 10.05.2012].
Pieejams: <http://www.manambiznesam.lv>.
71. *A Comprehensive Resource on Social Capital and Its Research* [tiešsaistē] – [atsauce
10.05.2012.]. Pieejams: <http://www.socialcapitalresearch.com>.
72. Organisation for Economic Co-operation and Development [tiešsaiste] – [atsauce
11.05.2012]. Pieejams: <http://www.oecd.org>
73. **Smith, M. K.** 'Social capital', *the encyclopedia of informal education*. [tiešsaiste] – [atsauce
13.05.2012]. Pieejams: www.infed.org/biblio/social_capital.htm.
74. The investing glossary on the Web. [atsauce 04.05.2012.]. Pieejams:
<http://www.investorwords.com>.
75. The World Bank. Social capital. [atsauce 04.05.2012.]. Pieejams:
www.worldbank.org/socialdevelopment

76. United States' Census Bureau. [atsauce 04.05.2012.]. Pieejams: <http://www.census.gov>.
77. VassarStats: Website for Statistical Computation: [atsauce 04.05.2012.]. Pieejams: <http://vassarstats.net>.
78. Wikipedia. Brīvā enciklopēdija. - [atsauce 04.05.2012.]. Pieejams: <http://en.wikipedia.org/>
79. Попов, О., Критерий Хи-квадрат, Методы математической статистики, Статистика в психологии и педагогике. [atsauce 04.05.2012.]. Pieejams: <http://psystat.at.ua>.

PIELIKUMI

Pielikums 1

Rīgas iedzīvotāju aptaujas anketa

Labdien. Mani sauc Natalja Kornišova, un es pateicos Jums par lēmumu piedalīties pētījumā. Līdz šim šī parādība Latvijā tika pētīta ļoti maz, līdz ar to, esmu pārliccināta, ka Jums būs interesanti.

* Lūgums ņemt vērā, ka sadalījums draugos, studiju biedros, kolēģos notiek balstoties uz personas sākotnējo lomu Jūsu dzīvē. T.i., ja kursa biedrs tagad ir Jūsu labākais draugs, tad šajā pētījumā, lūgums viņu pieskaitīt pie kursabiedriem.

Vēlu veiksmi anketas aizpildīšanā!

1. Jūsu dzimums

2. Jūsu vecums

3. Jūsu izglītības līmenis uz anketas aizpildīšanas brīdi

- a. Pamatizglītība
- b. Vidējā izglītība
- c. Nepabeigtā augstākā izglītība
- d. Augstākā izglītība

4. Kāds ir Jūsu personīgo ienākumu līmenis pēc nodokļu nomaksas?

- a. 0-100
- b. 100-200
- c. 200-300
- d. 300-400
- e. 400-500
- f. 500-600
- g. 600-700
- h. 700 un vairāk

5. Ar ko ir saistīta Jūsu pamatdarbība?

(Ja atzīmējāt atbildi „mācos” vai „bezdarbnieks”, lūdzu pārejiet pie 8.jautājuma)

- a. Mācos/ Studēju
- b. Strādāju
- c. Strādāju un mācos/ studēju
- d. Bezdarbnieks

6. Kurā sektorā Jūs strādājat?

- a. Valsts
- b. Nevalstiskajā
- c. Privātajā

7. Cik ilgi Jūs strādājat pašreizējā darba vietā? Norādiet pilno mēnešu skatu: _____

8. Kāds ir kopējais darbinieku skaits uzņēmumā, kurā Jūs strādājat (tiek domāts, vienā ēkā ar Jums)?

- a. 1-10
- b. 10-30
- c. 30-50
- d. 50-100
- e. Vairāk par 100

9. Cik bieži Jūs vērsities pie draugiem un paziņām, lai:

	Ļoti bieži	Bieži	Dažreiz	Reti	Ļoti reti
Iegūtu informāciju par Jūsu darbības/ studiju nozari, uzņēmumiem, aktualitātēm utt.					
Meklētu padomu darba/ studiju jautājumos					
Kā pie kontaktpersonas kādā uzņēmumā/ iestādē (lai dabūtu informāciju par vakancēm/ pasākumiem)					
Dalītos ar informāciju par iespēju piedalīties Jūsu darbības/ studiju jomas aktivitātēs (informācija par aktivitātēm, konferencēm, vakancēm)					

10. Vai Jūs mērķtiecīgi apmeklējat pasākumus vai vietas, lai veidotu noderīgus kontaktus?

- a. Jā
- b. Nē

11. Vai tiekoties ar personu pirmo reizi, Jūs apsverat iespēju, ka šis cilvēks nākotnē varētu būt Jums „noderīgs”?

- a. Jā
- b. Nē

12. Vai tas ietekmē Jūsu uzvedību attiecībā uz viņu?

- a. Jā
- b. Nē

13. Vai Jūs jūtat, ka palikāt parādā pēc palīdzības saņemšanas no sekojošo grupu locekļiem?

	Ļoti bieži	Bieži	Dažreiz	Reti	Ļoti reti
Ģimene					
Darba kolēģi/ studiju biedri					
Draugi/ paziņas					
Sveši cilvēki					

14. Cik % no ikdienā saņemamās Jums noderīgas informācijas Jūs saņemat no sekojošiem avotiem?

	Līdz 10%	10 līdz 25%	25 līdz 50%	50 līdz 75%	75 līdz 99%
Ģimene					
Draugi/paziņas					
Studiju biedri/ darba kolēģi					
Sveši cilvēki					

15. Kāds ir Jūsu tuvāko draugu vidējais ienākumu līmenis?

- a. 0-200
- b. 200-400
- c. 400-700
- d. 700-1000
- e. Vairāk par 1000

16. Ja Jums vajadzētu aizņemties nelielu naudas summu (līdz 50 LVL), cik no Jūsu draugiem/ paziņām (izņemot ģimeni) varētu Jums izpalīdzēt?

- a. Neviens
- b. 1-5 cilvēki
- c. 5-10 cilvēki
- d. 10-20 cilvēki
- e. Vairāk par 20 cilvēkiem
- f. Lielāks skaits _____

17. Ja Jūs plānotu uzsākt savu biznesu, kuras grupas pārstāvji Jūs atbalstītu šajā iniciatīvā finansiāli?

- a. Ģimene
- b. Draugi
- c. Studiju biedri/ klases biedri
- d. Kolēģi, t.sk. bijušie

18. Vai Jūs piedalāties kādā no brīvprātīgajām organizācijām (Aisec, JCI u.c.)?

- a. Jā
- b. Nē

19. Cik daudzās brīvprātīgajās/ sabiedriskajās organizācijās Jūs piedalāties? ____

20. Vai Jūs plānojat tādās organizācijās piedalīties nākotnē?

- a. Jā
- b. Nē

21. Kāds ir/ būtu Jūsu mērķis iesaistoties brīvprātīgajā/ sabiedriskajā organizācijā?

22. Lūdzu, norādiet uzticēšanās līmeni katrai no Jūsu apkārtējo grupai?

	Pilnība uzticos	Drīzāk uzticos	Grūti pateikt	Drīzāk neuzticos	Pilnīgi neuzticos
Ģimene					
Darba kolēģi					
Priekšniecība					
Studiju biedri					
Universitātes pasniedzēji un personāls					
Citi studenti no Jūsu augstskolas					
Citu augstskolu studenti					
Draugu kompānija, kurā parasti uzturaties					
Jūsu nacionalitātes pārstāvji					
Citas nacionalitātes pārstāvji					
Brīvprātīgās organizācijas					
Valsts institūcijas					
Sveši cilvēki					

23. Vai Jūs piekrītat sekojošiem apgalvojumiem?

	Piekrītu	Drīzāk piekrītu	Grūti pateikt	Drīzāk nepiekrītu	Nepiekrītu
Darba/ studiju kolektīvs, kurā es strādāju/ mācos ir saliedēts					
Katrs kolektīva dalībnieks ir gatavs palīdzēt citam jebkurā brīdī					
Vairākums kolektīva dalībnieku vienmēr tur savus solījumus					
Neformālie pasākumi kolēģu/ studiju biedru vidū veicina saliedētību un savstarpējo uzticēšanos					
Jūtos drošs, ka mani draugi/ paziņas mani atbalstīs grūtajā brīdī					
Vēršoties pie draugiem pēc palīdzības, vairākumā gadījumu saņēmu to, ko sagaidu					
Kolektīvais darbs ir ātrāks par individuālo					
Kolektīvais darbs ir produktīvāks par individuālo					
Es uzskatu, ka sociāli-ekonomiskā situācija valstī uzlabojas					
Esmu pārliecināts/a, ka man un maniem tuviniekiem ir brīvi pieejami visi sabiedriskie pakalpojumi					
Darbs komandā stiprina kolēģu/ studiju biedru savstarpējo uzticību					
Uzņēmuma misija un vīzija palīdz vienot darbiniekus un sekmē uzticēšanos uzņēmuma vadībai					
Es zinu, kas ir sociālais kapitāls un izmantoju to					

Paldies par veltīto laiku!

Vēlos saņemt pētījuma rezultātus uz e-pastu: _____

H_i kritisko vērtību tabula

df	Level of Significance				
	0.05	0.025	0.01	0.005	0.001
1	3.84	5.02	6.63	7.88	10.83
2	5.99	7.38	9.21	10.60	13.82
3	7.81	9.35	11.34	12.84	16.27
4	9.49	11.14	13.28	14.86	18.47
5	11.07	12.83	15.09	16.75	20.51
6	12.59	14.45	16.81	18.55	22.46
7	14.07	16.01	18.48	20.28	24.32
8	15.51	17.53	20.09	21.95	26.12
9	16.92	19.02	21.67	23.59	27.88
10	18.31	20.48	23.21	25.19	29.59
11	19.68	21.92	24.73	26.76	31.26
12	21.03	23.34	26.22	28.30	32.91
13	22.36	24.74	27.69	29.82	34.53
14	23.68	26.12	29.14	31.32	36.12
15	25.00	27.49	30.58	32.80	37.70
16	26.30	28.85	32.00	34.27	39.25
17	27.59	30.19	33.41	35.72	40.79
18	28.87	31.53	34.81	37.16	42.31
19	30.14	32.85	36.19	38.58	43.82
20	31.41	34.17	37.57	40.00	45.31
21	32.67	35.48	38.93	41.40	46.80
22	33.92	36.78	40.29	42.80	48.27
23	35.17	38.08	41.64	44.18	49.73
24	36.42	39.36	42.98	45.56	51.18
25	37.65	40.65	44.31	46.93	52.62

Avots: VassarStats: Website for Statistical Computation: <http://vassarstats.net/> [76]

Sociālā kapitāla indikatoru un citu respondentu raksturojošo rādītāju korelācijas analīzes rezultātu tabula

	Respondenta dalība brīvprātīgās organizācijās	Kolektīvās normas un vērtības respondenta darba vietā	Uzticēšanās līmenis respondenta darba vietā
Respondenta dalība brīvprātīgās organizācijās	1.00		
Kolektīvās normas un vērtības respondenta darba vietā	0.12	1.00	
Uzticēšanās līmenis respondenta darba vietā	0.07	0.62	1.00
Respondenta personīgo ienākumu līmenis	0.00	0.23	0.41
Respondenta nostrādātais laiks darba vietā	-0.01	0.10	0.23
Darbinieku skaits respondent darba vietā	-0.30	0.02	0.01
Respondenta sociālās grupas lielums	0.06	0.26	0.38
Piekrišana apgalvojumam: “Es uzskatu, ka sociāli-ekonomiskā situācija valstī uzlabojas”	0.22	0.61	0.48
Piekrišana apgalvojumam: “Esmu pārliecināts/a, ka man un maniem tuviniekiem ir brīvi pieejami visi sabiedriskie pakalpojumi”	-0.10	0.42	0.40

Bakalaura darbs „Sociālais kapitāls Latvijā” izstrādāts LU Ekonomikas un vadības fakultātē.

Ar savu parakstu apliecinu, ka pētījums veikts patstāvīgi, izmantoti tikai tajā norādītie informācijas avoti un iesniegtā darba elektroniskā kopija atbilst izdrukai.

Autore: Nataļja Kornišova

Rekomendēju darbu aizstāvēšanai

Zin. darba vadītājs: lekt. M. Danusēvičs

Recenzente: prof. Ludmila Bandeviča

Darbs iesniegts ESVTM katedrā

Metodiķe: Zanda Nilendere Z. Nilendere

Darbs aizstāvēts bakalaura gala pārbaudījuma komisijas sēdē

prot. Nr., **vērtējums:**

Bakalaura gala pārbaudījuma komisijas sekretārs: lekt. M. Danusēvičs